

## СОДЕРЖАНИЕ

## Научный отдел

## Экономика

- Лобанова В. А., Трофимова Н. В.** Динамика производительности труда: расчет и особенности в регионах 125
- Сытник А. А., Антоничев А. В.** Сущность венчурных инвестиций 132
- Максименко С. Е.** Оптимизация и повышение эффективности расходов общественного сектора в условиях деглобализации экономического пространства 137
- Бровкова А. В.** Факторы конвергенции российских регионов и их особенности в воспроизводственном цикле человеческого потенциала 143
- Егоров А. А.** О моделях взаимоотношений власти и бизнес-структур 151
- Фирсова А. А., Нархова А. А.** Влияние университетов на инновационное развитие регионов: эмпирический анализ 154

## Управление

- Тюрина В. Ю., Ипполитова А. А.** Маркетинговая стратегия как фактор развития трансфера и коммерциализации инновационных технологий 161
- Мырзова О. А., Бесчастнов С. П.** Принципы проектного метода инвестирования инновационной деятельности 166
- Балашова Е. С.** Обоснование концептуальных положений формирования и достижения долговременных конкурентных преимуществ промышленным предприятием 171
- Горячева И. А., Шиловская М. С.** Оценка и выбор варианта развития логистической системы с учетом неопределенности 175
- Рыжова О. А., Кочерягина Н. В.** Основные стратегии функционирования розничных торговых сетей на современном этапе 183
- Будунов К. А., Глушкова Ю. О.** Формирование модели координации потоков логистической системы глобальной экономики 190
- Тиндова М. Г.** Модель определения ставки роялти при пользовании природными ресурсами 197
- Выгодчикова И. Ю.** О моделировании долевого финансирования премиальных выплат с использованием минимаксного критерия качества 202

## Право

- Чердаков О. И., Поляков А. И.** Общественные правоохранительные организации в правоохранительной системе СССР во второй половине XX века 207
- Лисюткин А. Б., Тонконогова Е. Ю.** К вопросу о природе неюрисдикционного процесса: логико-гносеологический аспект 211
- Торосян Р. А.** Политика советского государства в отношении мужчин в сфере пенсионного обеспечения 220
- Пудовкина О. В.** Определение недвижимого имущества: проблемы теории и практики 226

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. Зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-56133 от 15 ноября 2013 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  
**E-mail:** izvestiya@sgu.ru

Подписано в печать 4.06.2015.  
Формат 60x84 1/8.  
Усл. печ. л. 13,02 (14,0).  
Тираж 500 экз. Заказ 26.

Отпечатано в типографии  
Издательства Саратовского  
университета

© Саратовский государственный  
университет, 2015



## 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, references 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@gambler.ru](mailto:sgu-eup@gambler.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

- Lobanova V. A., Trofimova N. V.** Dynamics of Labour Productivity: Calculation and Specialities in the Regions 125
- Sytnik A. A., Antonichev A. V.** Essence of Venture Investments 132
- Maksimenko S. E.** Optimization and Improving Efficiency of Public Sector Expenditures in the Context of the Economic Area De-globalization 137
- Brovkova A. V.** Factors Convergence Russian Regions and Their Characteristics in the Reproductive Cycle of the Human Potential 143
- Egorov A. A.** On Models the Relationships Authorities and Business Structures 151
- Firsova A. A., Narkhova A. A.** Universities Impact on Innovative Development of Regions: an Empirical Analysis 154

#### Management

- Tyurina V. Yu., Ippolitova A. A.** Marketing Strategy as a Factor of Transfers and Commercialization of Technologies 161
- Myzrova O. A., Beschastnov S. P.** Principles of Project Investment Method of Innovation Activity 166
- Balashova E. S.** Concept of Formation and Achievements Long-term Competitive Advantages of Industrial Enterprise 171
- Gorjacheva I. A., Shilovskaya M. S.** Evaluation and Selection of Options Logistics Development Given the Uncertainty 175
- Ryzhova O. A., Kocheryagina N. V.** Key Strategies for Retail Chains Today 183
- Budunov K. A., Glushkova Y. O.** Formation of Cross-functional Logistics Coordination Through the Use of the Principles of System Analysis 190
- Tindova M. G.** The Model of Determining the Royalty Rate when Using Natural Resources 197
- Vygodchikova I. Yu.** About the Modeling of the Shared Structure of Finances Using the Minimax Criterion of Laboriousness 202

#### Law

- Cherdakov O. I., Polyakov A. I.** Public Law Enforcement Agencies in Law Enforcement System of USSR in 2nd Half of XX Century 207
- Lisyutkin A. B., Tonkonogova E. Yu.** The Nature of Non Jurisdictional Process: Logiko-gnoseological Aspect 211
- Torosyan R. A.** The Soviet State Policy for Men in the Sphere of Pension Provision 220
- Pudovkina O. V.** Definition of Real Estate: Theory and Practice 226



**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:**

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)

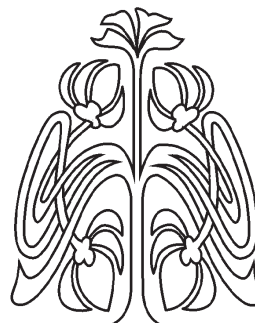
Прозоров Валерий Владимирович, доктор филол. наук, профессор (Саратов, Россия)

Усанов Дмитрий Александрович, доктор физ.-мат. 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 OF SARATOV UNIVERSITY. 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:**

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)

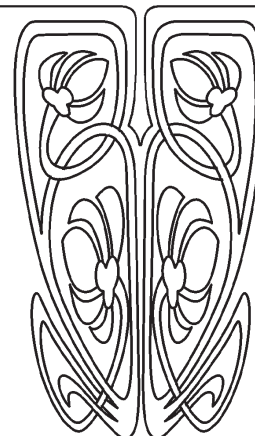
Usanov D. A. (Saratov, Russia)

Ustiantsev 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)

**Члены редакционной коллегии:**

Балаш Владимир Алексеевич, доктор эконом. наук, профессор (Саратов, Россия)  
Бенойт Уильям, Ph.D, доктор политологии, профессор (Огайо, США)  
Ермасова Наталия 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)  
Лхавгатори 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)  
Сидоров Сергей Петрович, доктор физ.-мат. наук, профессор (Саратов, Россия)  
Синюкова 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 OF SARATOV UNIVERSITY. NEW SERIES.  
SERIES: ECONOMICS. MANAGEMENT. LAW»**

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

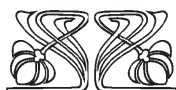
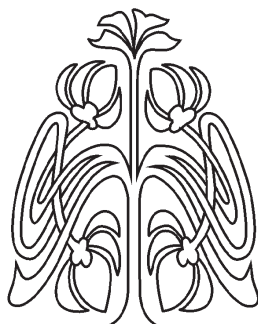
**Deputy Editor-in-Chief** – Komkova G. N. (Saratov, Russia)

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

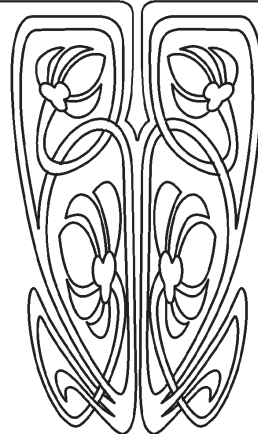
**Members of the Editorial Board:**

Balash V. A. (Saratov, Russia)  
Benoit W. (Ohio, USA)  
Ermasova N. B. (Illinois, USA)  
Zemlyanukhin A. I. (Saratov, Russia)  
Kozin M. N. (Moscow, Russia)  
Krasilnikov O. U. (Saratov, Russia)  
Lkhagvadorj A. (Ulaanbaatar, Mongolia)  
Mingaleva Z. A. (Perm, Russia)  
Mouraviev N. V. (Almaty, Kazakhstan)  
Nosov V. V. (Saratov, Russia)  
Orekhova E. A. (Volgskii, Russia)

Razgeldeev N. T. (Saratov, Russia)  
Sidorov S.P. (Saratov, Russia)  
Sinyukova T. V. (Saratov, Russia)  
Stoilova D. (Blagoevgrad, Bulgaria)  
Trubitsina T. I. (Saratov, Russia)  
Khrustaluv V. N. (Saratov, Russia)  
Tsibulevskaya O. I. (Saratov, Russia)  
Cheremisinov G. A. (Saratov, Russia)  
Shugrina E. S. (Moscow, Russia)  
Erçetin Ş. Ş. (Ankara, Turkey)



**РЕДАКЦИОННАЯ  
КОЛЛЕГИЯ**





## ЭКОНОМИКА

УДК 332.1

### ДИНАМИКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА: РАСЧЕТ И ОСОБЕННОСТИ В РЕГИОНАХ

**В. А. Лобанова**

кандидат экономических наук, доцент кафедры  
макрэкономического развития и государственного управления,  
Башкирский государственный университет, Уфа  
E-mail: tina.57.57@mail.ru

**Н. В. Трофимова**

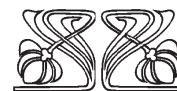
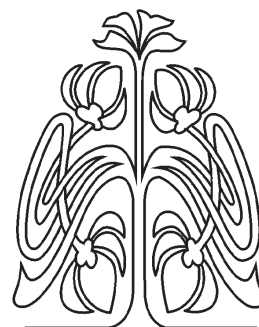
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры  
макрэкономического развития и государственного управления,  
Башкирский государственный университет, Уфа  
E-mail: trofimova\_nv@list.ru

**Введение.** Усиление конкурентных позиций российской экономики невозможно без повышения производительности труда. Под ростом производительности на уровне страны, региона, кластера, предприятия, цеха, участка понимается рост эффективности использования факторов производства, т. е. затрачиваемых ресурсов. **Теоретический анализ.** В статье проанализированы особенности общественной производительности труда в России. Представлены сущность производительности труда и факторы ее формирования на макроуровне. **Методология исследования.** При проведении исследования использовались экономико-статистические методы, в частности методы исследования временных рядов, факторного и корреляционно-регрессионного анализа. **Эмпирические результаты.** Исследована динамика производительности труда в регионах Приволжского федерального округа в 2005–2012 гг. На примере регионов ПФО выявлен вклад отдельных факторов в формирование и изменение производительности труда. **Выводы.** Проведенные расчеты показали, что прирост средней производительности труда в 2005–2012 гг. был обусловлен ростом производительности труда в каждом конкретном субъекте. Показана существенная дифференциация регионов ПФО по уровню производительности труда в 2005–2012 гг. Выявлено снижение зависимости между производительностью труда в регионах ПФО и заработной платой населения. Обоснована необходимость усиления корреляции между данными факторами в целях перехода на инновационный путь развития регионов и страны в целом.

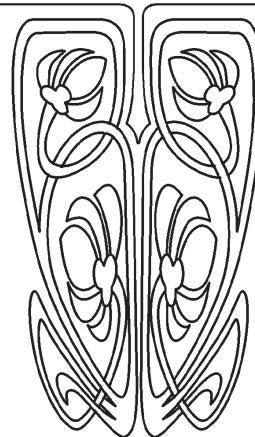
**Ключевые слова:** производительность труда, заработная плата, экономическое развитие, факторный анализ, численность занятых в экономике региона, Приволжский федеральный округ.

#### Введение

Ключевой задачей, стоящей перед экономикой России, является обеспечение конкурентоспособности отраслей промышленности. Актуальность этой задачи в последние годы возросла в связи с организацией Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана и вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. Все более глубокая интеграция России в международную торговлю способствует созданию более жесткой конкурентной среды для отечественного бизнеса, что заставляет искать пути повышения эффективности деятельности предприятий. На уровне отдельного предприятия, вида экономической деятельности, региона повышение производительности труда позволяет производителям



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





обеспечить конкурентоспособность бизнеса – сократить издержки, накопить инвестиционный капитал, выполнить свои обязательства перед акционерами, работниками и государством.

Производительность общественного труда – это ключевой фактор конкурентоспособности экономики и основа для экономического роста. Влияние фактора производительности труда одинаково значимо как на макроэкономическом уровне, так и на уровне конкурентоспособности отдельных регионов и предприятий.

### Теоретический анализ

Производительность труда с макроэкономической точки зрения является одним из основных факторов повышения благосостояния страны. При этом именно возможность более эффективно производить товары и оказывать услуги позволяет обеспечить качественный прирост добавленной стоимости, т. е. ВВП, а не просто его валовое увеличение. Эффективное производство оказывает положительный эффект на повышение стандартов жизни, объем и качество производимых товаров и оказываемых услуг [1, с. 121].

В общем виде под производительностью труда понимается соотношение объемов выпуска к объемам ресурсов, затраченных на выпуск, выраженное в идентичных единицах измерения, т. е. оцениваются понесенные ресурсные затраты на создание одной единицы продукции [2, с. 3].

Существует два способа увеличить общий выпуск, т. е. создаваемую валовую добавленную стоимость, а следовательно, и валовой региональный продукт (ВРП): увеличить потребление ресурсов или обеспечить рост производительности. Однако увеличение объема используемых ресурсов не обеспечивает роста

доходов на единицу потребляемых ресурсов (если не существует значительного постоянного положительного эффекта масштаба). На практике это зачастую приводит к снижению заработной платы и падению рентабельности бизнеса. В свою очередь, рост производительности труда даже без прироста потребления ресурсов способствует увеличению создаваемой добавленной стоимости, а доход, получаемый с одной единицы затрачиваемых ресурсов, растет.

### Методология исследования

Производительность труда может оцениваться на уровне отдельных предприятий, кластеров, регионов и видов экономической деятельности или всей экономики в целом.

Так, на уровне национальной экономики для расчета производительности труда (ПТ) объем валового внутреннего продукта соотносят с количеством занятых в экономике. На уровне отдельных регионов ПТ равна соотношению валового регионального продукта и численности занятых в регионе.

Рассчитаем среднегодовую производительность труда по регионам Приволжского федерального округа (ПФО) по формуле

$$N = Q/L, \quad (1)$$

где  $Q$  – величина валового регионального продукта,  $L$  – численность занятых в экономике,  $N$  – уровень среднегодовой производительности труда.

Для получения сопоставимых значений показателя ПТ мы используем значения ВВП (ВРП) в сопоставимых ценах.

Проанализируем изменения среднегодовой производительности труда в 2005–2012 г. в регионах Приволжского федерального округа (ПФО) (табл. 1).

Таблица 1

Динамика среднегодовой производительности труда в регионах ПФО за 2005–2012 гг., руб./чел. в год

Регионы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2005
ПФО	175124	221156	260680	320421	316759	363836	462869	518624	2,96
Республика Башкортостан	191442	251282	282342	359927	335647	391225	502312	604686	3,16
Республика Марий Эл	91331	123723	147735	176196	198091	232249	289179	351872	3,85
Республика Мордовия	101852	135225	173564	208730	215147	249882	298312	329229	3,23
Республика Татарстан	249557	314245	374152	456724	457270	511303	677614	741300	2,97
Удмуртская Республика	167473	196896	235614	277750	277396	326121	415966	458456	2,74
Чувашская Республика	108034	143660	181313	225882	228067	249963	310777	360078	3,33
Пермский край	224765	263970	305550	393374	376624	433355	594450	644129	2,87
Кировская область	100334	125402	149447	190206	200981	233984	279018	309444	3,08
Нижегородская область	153153	193793	231514	289178	293124	347186	424776	460586	3,01



Окончание табл. 1

Регионы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2005
Оренбургская область	189048	266781	316633	364110	359165	391771	489694	553026	2,93
Пензенская область	98806	118930	154391	190677	203730	234977	303066	341183	3,45
Самарская область	228431	282757	328284	389977	354256	427532	524433	590454	2,58
Саратовская область	134831	160759	188875	239519	249691	286766	339245	374809	2,78
Ульяновская область	120234	154978	180401	218245	239720	267430	346320	376743	3,13

Примечание. Рассчитано на основе [3].

### Эмпирические результаты

В целом на протяжении анализируемого периода ПТ как на уровне всего ПФО, так и на уровне отдельных его регионов имела тенденцию к росту. За 8 лет ПТ в среднем по ПФО увеличилась почти в 3 раза. Исключением стал 2009 г. Наиболее существенное снижение производительности труда в 2009 г. было зафиксировано в Самарской области на 9%, в Республике Башкортостан – на 7%, Пермском крае – на 6%. В остальных субъектах ПФО падение было на уровне средних значений по ПФО или не столь заметным.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Средний ежегодный прирост производительности труда в 2005–2008 гг. был более значительным, нежели в 2010–2012 гг. Если учитывать эффект низкой базы, т. е. существенное падение ПТ в кризисный 2009 г., рост в 2010–2012 следует признать замедленным. Например, в Республике Башкортостан ПТ за

2005–2008 гг. в среднем увеличивалась на 24%, в то время как за 2010–2012 гг. прирост составил 20%, в Пермском крае – 22% против 19%, в Оренбургской области – 25,2 и 15% соответственно.

По уровню производительности труда совокупность регионов ПФО неоднородна. Поэтому целесообразно провести группировку регионов, выделив 4 группы. Для расчета величины интервала используем формулу

$$i = X_{\max} - X_{\min} / n, \quad (2)$$

где  $X_{\max}$  и  $X_{\min}$  – максимальное и минимальное значение показателя,  $n$  – число групп.

Полученные значения представлены в табл. 2.

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что 40% регионов ПФО отличает низкая производительность труда. При этом к 2012 г. в группу 1 переместилась Саратовская область, увеличив удельный вес группы 1 до 50%. При этом группу 4, с уровнем ПТ выше среднего значения по ПФО, покинула Самарская область, переместившись в группу 3.

Таблица 2

### Группировка регионов ПФО по уровню производительности труда в 2005 г. и 2012 г.

Группа	Интервалы значений по уровню средней ПТ в 2005 г.	Регионы ПФО	Интервалы значений по уровню средней ПТ в 2012 г.	Регионы ПФО
1 группа (низкая ПТ)	91331–130887	Республика Марий Эл, Пензенская область, Кировская область, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Ульяновская область	309444–417408	Кировская область, Республика Мордовия, Пензенская область, Республика Марий Эл, Чувашская Республика, Саратовская область, Ульяновская область
2 группа (ПТ ниже средней)	130887–170444	Саратовская область, Нижегородская область, Удмуртская Республика	417408–525372	Удмуртская Республика, Нижегородская область
3 группа (средняя ПТ)	170444–21000	Оренбургская область, Республика Башкортостан	525372–633336	Оренбургская область, Самарская область, Республика Башкортостан
4 группа (ПТ выше среднего значения по ПФО)	21000–249557	Самарская область, Пермский край, Республика Татарстан	633336–741300	Пермский край, Республика Татарстан



Кроме того, для регионов ПФО характерна существенная дифференциация ПТ. Так, среднегодовая производительность труда в 2005 г. в Республике Татарстан превышала ПТ в Республике Марий Эл в 3 раза. Отметим, что дифференциация на протяжении анализируемого периода снижалась. В 2012 г. соотношение ПТ в Республике Татарстан (741 300 руб.) и ПТ в Кировской области (309 444 руб.) составило

2,5 раза. На наш взгляд, это обусловлено, в первую очередь, замедлением прироста ПТ в наиболее сильных регионах.

Рассмотрим вклад отдельных регионов в формирование производительности труда в ПФО.

Для наглядности мы представили изменение доли ПТ каждого субъекта в ПТ ПФО (рис. 1).

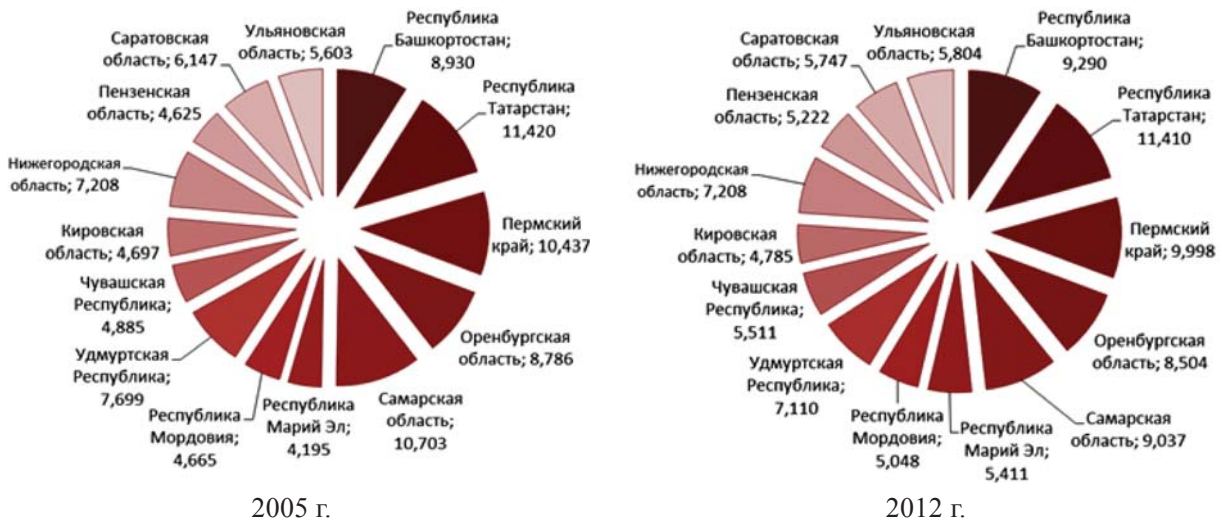


Рис. 1. Доля регионов в суммарном объеме производительности труда в Приволжском федеральном округе в 2005 г. и 2012 г. (рассчитано и построено на основе [3])

Необходимо отметить, что в формирование производительности труда на уровне ПФО наибольший вклад вносят Республики Татарстан и Башкортостан – по 11 и 9,2% ежегодно, а также Пермский край, Самарская и Оренбургская области – 9,1, 9,0 и 8,5% соответственно.

Но вклад данных пяти ведущих субъектов в суммарный объем ПТ постепенно снижается с 50,3% в 2005 г. до 46,7% в посткризисном 2010 г., с 2011 г. наблюдается незначительный рост показателя до 48,2% в 2012 г.

Проанализируем вклад различных факторов в изменение средней ПТ в Приволжском федеральном округе. Для этого воспользуемся двухфакторной мультипликативной моделью. Содержание ее заключается в следующем.

При построении данной модели будем исходить из того, что на среднюю годовую производительность труда оказывают влияние два фактора: уровень производительности труда в каждом субъекте, входящим в федеральный округ (ФО), и доля численности занятых конкретного региона в общей численности занятых в федеральном округе ( $d$ ). При этом изменение за период средней производительности труда в ФО

под воздействием всей совокупности факторов можно рассчитать по формуле

$$\Delta \bar{N} = \bar{N}_1 - \bar{N}_0 = \sum N_1 d_1 - \sum N_0 d_0, \quad (3)$$

где 0 – признак предыдущего или базисного периодов; 1 – признак отчетного периода.

Далее проанализируем, какой из двух факторов вносит наибольший вклад в изменение ПТ.

Расчет с помощью формулы 4 позволяет установить, как изменяется средняя ПТ в ФО при изменении уровней производительности труда в каждом субъекте при фиксированной доле занятых в экономике:

$$\Delta \bar{N}_N = \sum N_1 d_1 - \sum N_0 d_1. \quad (4)$$

Далее рассмотрим динамику прироста средней ПТ в ФО за счет изменения доли занятых в экономике при зафиксированной (индивидуальной) ПТ в каждом из субъектов на уровне базисного периода:

$$\Delta \bar{N}_d = \sum N_0 d_1 - \sum N_0 d_0. \quad (5)$$

Таким образом, прирост средней ПТ в федеральном округе равен сумме приростов  $\Delta \bar{N}_N$  и  $\Delta \bar{N}_d$ :

$$\Delta \bar{N} = \Delta \bar{N}_N + \Delta \bar{N}_d. \quad (6)$$





Проведем факторный анализ изменения средней ПТ в 2012 г. по сравнению с 2005 г. (табл. 3).

Средний абсолютный прирост ПТ в ПФО в 2012 г. относительно 2005 г. составил  $\Delta \bar{N} = 297561,1$  руб./чел. Данное изменение, главным

образом, обусловлено увеличением производительности труда в каждом конкретном субъекте ПФО –  $\Delta N_N = 296913,6$  руб./чел. За счет изменения доли занятых в экономике региона в общей численности занятых в экономике ПФО прирост составил лишь  $\Delta \bar{N}_a = 647,5$  руб./чел.

Таблица 3

**Динамика производительности труда и доли занятых в регионе в общей численности занятых в экономике в ПФО в 2005 и 2012 гг.**

Регионы	2005		2012	
	$N_0$	$d_0$	$N_1$	$d_1$
ПФО	251282	1	604686	1
Республика Башкортостан	123723	0,124	351872	0,125
Республика Марий Эл	135225	0,023	329229	0,022
Республика Мордовия	314245	0,028	741300	0,026
Республика Татарстан	196896	0,123	458456	0,127
Удмуртская Республика	143660	0,053	360078	0,053
Чувашская Республика	263970	0,041	644129	0,040
Пермский край	125402	0,091	309444	0,091
Кировская область	193793	0,049	460586	0,045
Нижегородская область	266781	0,121	553026	0,119
Оренбургская область	118930	0,070	341183	0,075
Пензенская область	282757	0,047	590454	0,046
Самарская область	160759	0,109	374809	0,105
Саратовская область	154978	0,081	376744	0,084
Ульяновская область	251282	0,042	604686	0,042

Примечание. Рассчитано на основе [3].

Таким образом, изменение уровня средней производительности труда по ПФО на 99% обусловлено изменением ПТ в отдельных регионах федерального округа.

Кроме исследованных факторов, фактором, воздействующим на динамику производительности труда, является оплата труда, которая служит стимулом для повышения квалификации работников, улучшения качества выполненной работы.

Заработная плата – это цена за использование труда наемного работника. Выступая одной из важнейших и наиболее массовых форм дохода, заработная плата является основой роста производительности труда, поскольку она направлена на вознаграждение работников за выполненную работу и на мотивацию достижения желаемого уровня производительности. В свою очередь, производительность труда может рассматри-

ваться как фактор, определяющий уровень и динамику заработной платы. При увеличении производительности труда на основе накопления капитала возрастает количество труда и появляется возможность для повышения заработной платы.

Таким образом, между зарплатой и производительностью труда должна существовать фундаментальная связь – чем выше производительность труда, тем выше зарплата.

Номинальная заработная плата характеризует уровень заработка, а уровень благосостояния работника отображает реальная заработная плата, скорректированная с учетом инфляции.

Рассчитаем корреляционную зависимость между уровнем ПТ и реальной заработной платой в регионах ПФО, используя линейный коэффициент корреляции ( $r$ ) (табл. 4).

Таблица 4

**Значения линейных коэффициентов корреляции между ПТ и уровнем реальной заработной платы населения**

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
$r$	0,935	0,908	0,895	0,914	0,850	0,901	0,898	0,873

Примечание. Рассчитано на основе [3].



На протяжении анализируемого периода зависимость между двумя факторами постепенно снижается с 0,935 в 2005 г. до 0,873 в 2012 г. То есть от года к году прирост ПТ в меньшей степени обуславливает рост заработной платы работника. Данная тенденция прослеживается и по динамике производительности труда и реальных доходов населения в РФ и ПФО в 2005–2012 гг. (рис. 2).

До кризиса 2009 г. динамика ПТ и доходов населения была практически идентичной. В

2009 г. ПТ резко снизилась, а доходы населения, в частности, за счет социальных (компенсационных) выплат, имели небольшой прирост. В 2011 г. ПТ в среднем в РФ увеличилась на 24%, а реальная заработная плата населения только на 14%, в ПФО – на 27 и 16% соответственно. В 2012 г. на фоне ослабления экономической активности прирост ПТ в РФ замедлился до 9%, а реальные доходы до 13%, в ПФО – до 11 и 14% соответственно.

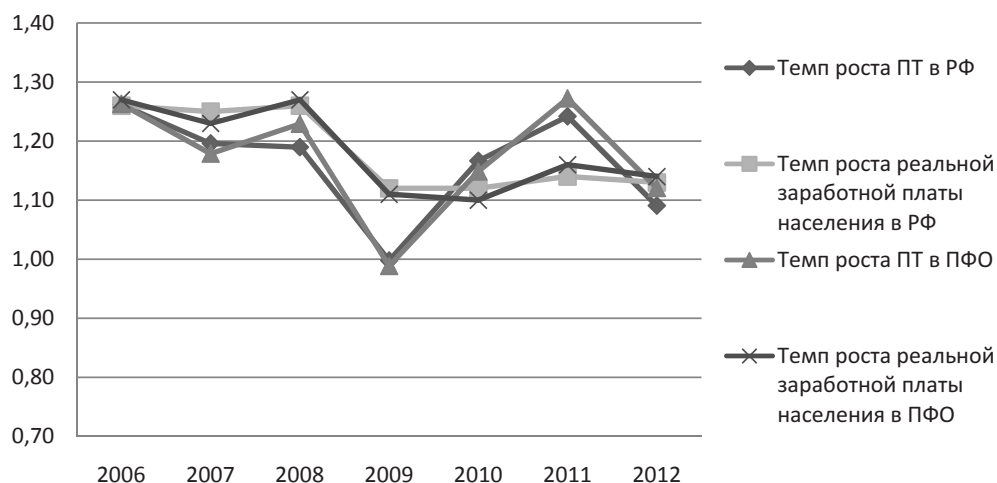


Рис. 2. Динамика ПТ и реальной заработной платы в РФ и ПФО в 2006–2012 гг.

### Выводы

Выявленная тенденция снижения зависимости между ПТ и заработной платой в условиях необходимости перехода на инновационный путь развития является крайне негативным фактом. Зарплата представляет собой отдачу на труд как фактор производства и поэтому является сигналом для работников. Работники ожидают, что более высокая производительность принесет большую зарплату. Отсутствие данной закономерности ослабляет мотивацию для работника на повышение качества труда через инвестиции в образование, приобретение новых навыков, т.е. через вложения в человеческий капитал.

Таким образом, производительность труда и заработная плата – это два взаимообусловленных фактора. Производительность труда – ключевой драйвер достатка населения и благосостояния экономики, так как высокая производительность труда в экономике позволяет добиться создания большей добавленной стоимости. При этом существует и обратная зависимость, связанная со стимулами к повышению производительности у сотрудников, вызванными ростом уровня достатка.

Необходимо отметить, что в краткосрочном периоде увеличение эффективности использова-

ния рабочей силы может привести к росту безработицы. Но существует большая группа стран с высокими темпами роста производительности, которые сочетаются со значительными темпами роста занятости, – Корея, Чили, Израиль, Турция, Канада и другие, при этом данные страны, как правило, занимают позиции региональных или мировых экономических лидеров. Таким образом, рост производительности труда не способствует снижению занятости в среднесрочном и долгосрочном периоде [1].

На уровне отдельной компании рост производительности, который может быть достигнут, например, с помощью внедрения новой, более эффективной технологии производства, может способствовать незначительному снижению занятости на небольшой период времени. Однако регионы, активно внедряющие инновационные технологии и производящие инновационные продукты, как правило, после успешного внедрения технологии или продукта в производство стремятся восстановить или увеличить численность своих работников, чтобы получить контроль над большей долей рынка. При этом внедрение новых технологий увеличивает спрос на рабочую силу более высокой квалификации, что положительно отражается как на уровне заработной платы, так



и на расходах компании на подготовку и повышение квалификации собственного персонала.

Таким образом, в условиях экономического кризиса задача формирования условий для ускоренного роста производительности труда как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне регионов и страны в целом становится особенно актуальной. Проведенный анализ показал, что на увеличение отдачи труда отдельного работника, наряду с другими факторами, влияет оплата труда как стимул для повышения квалификации работников, улучшения качества выполненной работы. А значит, следует уделять особое внимание влиянию заработной платы на производительность труда. Изменения в системе оплаты труда, повышение благосостояния работников оказывают влияние на производительность через повышение удовлетворенности трудом, рост заинтересованности в его результатах.

### Список литературы

1. Лобанова В. А., Трофимова Н. В. Структурный фактор и его воздействие на динамику макроэкономических индикаторов // Вестн. Белгород. гос. техн. ун-та им. В. Г. Шухова. 2014. № 1. С. 121–125.
2. Высокопроизводительные рабочие места в регионах России. М., 2013. 23 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 : стат. сб. / Росстат. М., 2014. 995 с.

### Dynamics of Labour Productivity: Calculation and Specialities in the Regions

#### V. A. Lobanova

Bashkir State University,  
32, Zaki Validi str., Ufa, 450076, Republic of Bashkortostan, Russia  
E-mail: tina.57.57@mail.ru

#### N. V. Trofimova

Bashkir State University,  
32, Zaki Validi str., Ufa, 450076, Republic of Bashkortostan, Russia  
E-mail: trofimova\_nv@list.ru

**Introduction.** Improvement of competitive positions of Russian economy is impossible without an increase in labour productivity. A productivity development at the level of country, region, cluster, enterprise, manufacture or section is meant to be an increase in efficiency of production factors utilisation, or resources being used. **Theoretical analysis.** The article is devoted to analysis of public labour efficiency specifics in Russia. The essence and forming factors of labour efficiency were demonstrated at macrolevel. **Research approach.** In the research, economics and statistics approaches, in particular methods of time-series data research, factor, correlation and regression analysis, were utilised. **Empirical results.** Labour productivity dynamics in regions of Privolzhsky Federal District between 2005 and 2012 was studied. As exemplified in Privolzhsky Federal District, particular factors impact on formation and dynamics of labour efficiency was found. **Conclusions.** The calculations showed that the increase in average labour efficiency between 2005 and 2012 was caused by improvement of labour efficiency in each particular region. The essential regional differentiation in terms of labour productivity between 2005 and 2012 was shown. An attenuation of correlation between labour efficiency in regions of Privolzhsky Federal District and public salary was found. Necessity of correlation enhancement between these factors as a matter of changing over to an innovative way of regional and country development was proved.

**Key words:** labour productivity, salary, economic growth, factor analysis, volume of employment in regional economy, Volga Federal District.

### References

1. Lobanova V. A. Trofimova N. V. Strukturnii faktor i ego vozdeistvie na dinamiku makroekonomicheskikh indikatorov [Structure factor and its effect on the dynamics of macroeconomic indicators]. *Vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta imeni V. G. Shuhova* [Bulletin of the Belgorod State Technological University named after V. G. Shukhov], 2014, no. 1, pp. 121–125.
2. *Visokoproizvoditelnie rabochie mesta v regionah Rossii* [High jobs in the regions of Russia]. Moscow, 2013. 23 p.
3. *Regioni Rossii. Socialno-ekonomicheskie pokazateli. 2013* [Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2013. Stat. sat.]. Moscow, 2014. 995 p.



УДК 330.1, 332.05

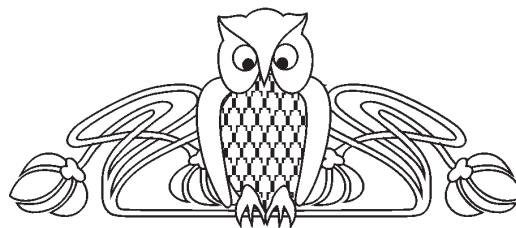
## СУЩНОСТЬ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

### А. А. Сытник

доктор экономических наук, профессор кафедры прикладной экономики и управления инновациями, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: sytnikaa80@mail.ru

### А. В. Антоничев

кандидат экономических наук, докторант кафедры прикладной экономики и управления инновациями, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: kolgarus@mail.ru



**Введение.** Одним из финансовых инструментов инновационной деятельности является венчурное инвестирование. Пока формируются основные инструменты и элементы инфраструктуры, инвестирование инновационной деятельности, т. е. венчурное инвестирование, остается недостаточно разработанным в теоретическом и практическом аспектах. В статье исследуется генезис понятия «венчурные инвестиции» и его свойства. Целью является анализ экономической сущности венчурных инвестиций. **Теоретический анализ.** Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи: рассматриваются различные взгляды на термин «венчурные инвестиции», выявляются их достоинства и недостатки, приводится собственное определение венчурных инвестиций, обосновываются свойства венчурных инвестиций. Несмотря на то что венчурные инвестиции существуют уже достаточно давно, тем не менее устоявшегося научного определения пока в экономической литературе нет. В статье проводится анализ научных трудов, что позволяет систематизировать различные подходы к определению венчурных инвестиций. **Результаты.** Результатами предложенного авторами подхода являются обоснование экономической сущности венчурных инвестиций, авторский подход к определению венчурных инвестиций, свойства венчурных инвестиций.

**Ключевые слова:** венчурные инвестиции, свойства венчурных инвестиций.

### Введение

Одним из финансовых инструментов инновационной деятельности является венчурное инвестирование. Пока формируются основные инструменты и элементы инфраструктуры, инвестирование инновационной деятельности, т. е. венчурное инвестирование, остается недостаточно разработанным в теоретическом и практическом аспекте. В статье исследуется генезис понятия «венчурные инвестиции» и его свойства. Целью является анализ экономической сущности венчурных инвестиций.

Понятие «венчурные инвестиции» возникло в середине XX в. в США. Начало холодной войны, начавшейся в 1945 г. с запуска США ядерных бомб, вызвало начало «гонки вооруже-

ния» между СССР и США. Страны стремились создать более технологически совершенное оружие, увеличивая военные расходы. С запуском СССР в 1958 г. первого искусственного спутника Земли противостояние продолжилось в космической отрасли, а затем и в телекоммуникационной, дав тем самым толчок к научно-техническому развитию в смежных отраслях. В США после расследования причин отставания в области передовых технологий была принята программа поддержки малого предпринимательства SBIC (small business investment company). По этой программе государство финансировало новые инновационные компании через механизм частно-государственного партнерства, т. е. компании должны были привлечь средства частных инвесторов в пропорции 2:1 – на одну часть государственных средств необходимо две части частных средств [1]. В процессе развития SBIC параллельно стали появляться независимые частные венчурные фонды и компании, со временем превратившиеся в то, что сегодня выступает как источники «венчурного» капитала.

В России начало венчурной индустрии положено созданием в 1992 г. Российского фонда фундаментальных исследований, а в 1994 г. – Российского гуманитарного научного фонда, целью которых является развитие инновационной деятельности.

### Теоретический анализ

Несмотря на то что венчурные инвестиции существуют уже достаточно давно, тем не менее устоявшегося научного определения пока в экономической литературе нет. Анализ научных трудов наиболее авторитетных в данной области ученых, представленных в таблице, позволяет систематизировать различные подходы к определению венчурных инвестиций.



### Различные взгляды на термин «венчурные инвестиции»

Автор	Определение венчурных инвестиций
Попов С. А., Суркова Т. В. [2, с. 54]	Источник внебюджетного финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности
Семенков Е. В. [3, с. 101]	Операции, связанные с кредитованием и финансированием научно-технических разработок и изобретений, характеризующиеся повышенной степенью риска
Переверзева М. Н. [4, с. 5]	Один из наиболее эффективных способов решения задачи мотивации инвесторов к финансированию рискованных и инновационных проектов
Ляпунов А. Н. [5]	Вложение средств институциональными или индивидуальными инвесторами в реализацию проектов с высоким уровнем риска и неопределенностью результата в обмен на пакет акций или определенную долю в уставном капитале
Процко Е. С. [6]	Основной источник финансирования инновационных проектов, один из основных инструментов модернизации экономики России, способствующих развитию высокотехнологических компаний
Жестков А. М. [7, с. 3]	Особый инвестиционный ресурс, представляющий собой совокупность денежных средств, социального и человеческого капиталов, который направляется в перспективные новаторские компании, обладающие высоким потенциалом роста с высокой неопределенностью результатов их коммерческой деятельности
Думнова Н. А., Рязанцева Т. В. [8]	Способ стимулирования малых инновационных предприятий и источник ускоренного формирования научно-технического прогресса, материальной основы благосостояния и социальной стабильности страны
Дюкарев В. А. [9, с. 16]	Акционерный капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют с одновременным управлением в демонстрирующие значительный потенциал роста частные предприятия в их начальном развитии, расширении и трансформации
Аскинадзи В. М., Жданова О. А. [10, с. 54]	Долгосрочное (свыше пяти лет) вложение частных инвестиций в акционерный капитал либо вновь создаваемых, либо уже существующих малых высокотехнологических предприятий, ориентированных на разработку и выпуск наукоемкой продукции, с целью развития этих предприятий и получения впоследствии прибыли от прироста стоимости вложенных средств

Мы видим два принципиальных подхода к определению венчурных инвестиций. Согласно первому под венчурными инвестициями понимают денежные средства, вкладываемые в инновационные компании и проекты. В этом случае средства вкладываются в проекты с высоким уровнем риска в обмен на долю в компании. Приверженцы второго подхода понимают под венчурными инвестициями способ, инструмент стимулирования научно-технической и инновационной деятельности, направленной на повышение благосостояния страны. В этом случае венчурные инвестиции рассматриваются как финансовое обеспечение инновационного процесса. В целом эти два подхода не противоречат друг другу, учитывая уровень исследования. Первый подход – более конкретный, рассматривающий субъект и объект отношений, возникающий в процессе венчурных инвестиций, т. е. микроуровень. Второй подход рассматривает венчурные инвестиции с макроэкономической точки зрения, при которой инвестиции есть результат определенной государственной политики по созданию благоприятного инвестиционного климата, ин-

новационной инфраструктуры и содействию инновационной деятельности.

Можно отметить, что существующие определения не отражают всей полноты отношений, возникающих в процессе венчурных инвестиций, и не обладают достаточной полнотой, соответствующей современным условиям. Исходя из цели и задач исследования, можно предложить следующее определение венчурных инвестиций.

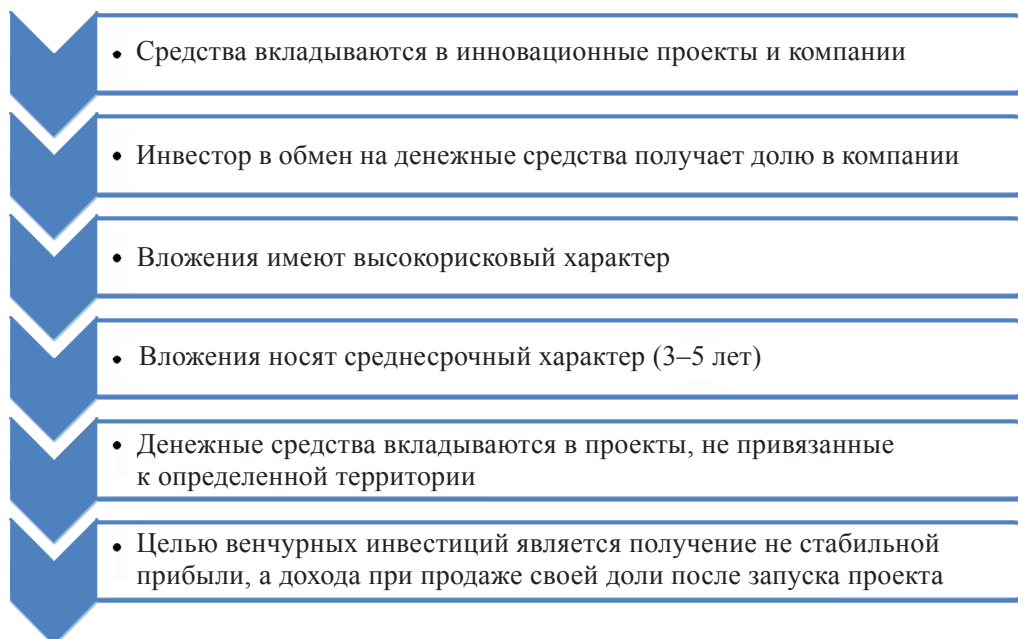
Венчурные инвестиции – это денежные средства, вкладываемые в инновационную компанию путем покупки доли в ней, имеющие высокую степень риска и являющиеся финансовым обеспечением инновационной деятельности.

Исходя из определения, можно выделить свойства венчурных инвестиций (рисунок).

Рассмотрим эти свойства подробнее.

*Средства вкладываются в инновационные проекты и компании* [11, с. 32].

Венчурные инвестиции предназначены для запуска и развития инновационного проекта или компании, деятельность которой связана с оригинальным и уникальным продуктом.



Свойства венчурных инвестиций

Поэтому венчурное инвестирование направлено на поддержание тех продуктов, жизнеспособность которых еще не может быть оценена и доказана рынком.

*Инвестор в обмен на денежные средства получает долю в компании* [12]. Венчурный инвестор не стремится приобрести контрольный пакет акций инновационной компании. Приобретая долю в инновационной компании в обмен на венчурные средства, инвестор рассчитывает, что эти средства будут использоваться в качестве финансового инструмента активизации быстрого роста бизнеса. При этом венчурный инвестор не берет на себя иные риски – рыночные, управленческие, технические, кроме финансового. Данные риски несут инициаторы проекта и руководители проекта, отвечающие за ту или иную его сторону – техническую, маркетинговую, пр. Поэтому венчурный инвестор заинтересован в сохранении контрольного пакета акций у инициаторов и собственников проекта с тем, чтобы сохранить у них финансовую мотивацию быстрой реализации проекта.

*Вложения имеют высокорисковый характер.* Венчурное инвестирование подразумевает высокий финансовый риск потери средств со стороны инвестора, поскольку именно инвестор вкладывает реальные деньги, инициаторы вкладывают только свои идеи пока не проверенного рынком проекта. Однако в случае успешной реализации проекта венчурный инвестор рассчитывает получить и значительную прибыль, компенсирующую высокие финансовые риски

в начале проекта. Поэтому зачастую венчурные инвестиции привлекаются в те проекты, которые требуют развития определенных технологий, внедрения новых методов, освоения новых рынков. Именно это обуславливает их актуальность в рискованных проектах, несущих с собой определенный эксперимент.

*Вложения носят среднесрочный характер (3–5 лет).* Венчурные инвестиции осуществляются с целью реализации нового товара или услуги, который может заполнить рыночную нишу и принести значительную прибыль. Поэтому срок венчурных инвестиций совпадает с жизненным циклом продукции, необходимым для разработки, апробации и массовой продажи.

*Денежные средства вкладываются в проекты, не привязанные к определенной территории.* В случае с венчурными инвестициями важна возможность масштабирования проекта, т.е. применения уникальных характеристик на другой территории. Именно по этой причине инвесторы не приветствуют при расчете расходов проекта покупку крупных основных средств. Все, что возможно, передается на аутсорсинг.

*Целью венчурных инвестиций является получение не стабильной прибыли, а дохода при продаже своей доли после запуска проекта* [13]. Венчурный инвестор не получает периодических дивидендов, начисляемых с полученной операционной прибыли, предпочитая все полученную прибыль реинвестировать в бизнес. Венчурный инвестор получает доход в виде единовременной прибыли от продажи своей доли



в компании, которую он приобрел на стадии его зарождения.

Объект венчурного инвестирования – это компания, реализующая инновационный проект, в которую инвестор вкладывает средства в обмен на долю в уставном капитале [14, с. 86]. В данном случае инвестиции направляются в новые и быстро растущие компании, деятельность которых обладает потенциально высокой прибылью одновременно с высокой степенью риска. Целью деятельности инновационных компаний является производство и коммерциализация инноваций. Инновационные компании имеют высокие потенциалы роста и масштабирования бизнеса, но с труднопрогнозируемыми рыночными перспективами на этапе первоначальных инвестиций.

Инновации реализуются в форме инновационного проекта – это новаторская идея, воплощенная в форму технико-экономического, правового и организационного описания, обоснования и расчетов по ее практической реализации. Инновационный проект включает описание и обоснование всех необходимых работ и затрат для производства и реализации инновационной продукции, а также расчет экономической эффективности проекта. В зависимости от применяемой инновации инновационные проекты могут быть по степени научно-технической глубины: модернизационными, новаторскими, опережающими и пионерскими.

Модернизационный инновационный проект – это проект, в котором технические особенности продукции и базовая технология принципиально не меняются.

Новаторский инновационный проект – это проект, в котором технические особенности принципиальным образом отличаются от предыдущей версии.

Опережающий инновационный проект – проект, в котором технология базируется на опережающих технологических конструкциях.

Пионерский инновационный проект – это проект, где внедряются ранее не применявшиеся технологии, конструкции и материалы, которые выполняют прежние или новые задачи.

Существуют несколько подходов к определению инновационной компании. Обобщенно их можно сгруппировать в следующие два:

1) инновационная компания – это предприятие, обладающее способностью к продолжительному созиданию нового благодаря своим технологиям, системе управления, маркетингу, отвечающее требованиям рыночной конкуренции и которое может существовать и развиваться в течение продолжительного времени;

2) инновационная компания – это такая компания, которая за счет соответствующего коллективного сознания полностью ориентирована на новаторство.

Данные определения отражают новаторскую направленность деятельности инновационной компании, но отражают весь жизненный цикл инновационной продукции, в частности, процесс коммерциализации. Мы предлагаем следующее определение инновационной компании, обусловленное целью и задачами исследования.

Инновационная компания – юридическое лицо, созданное для производства и коммерциализации новых технологий в научно-технической сфере. Инновационная компания является малой высокотехнологической компанией, она связывает науку и бизнес. Выделим следующие критерии, по которым можно отнести компанию к инновационной:

1) в основе деятельности инновационной компании лежит инновация, т. е. новая технология, у которой отсутствуют прямые аналоги, улучшает один или несколько технических параметров существующих технологий;

2) права на производимую инновацию защищены документально (патентом, авторским правом, лицензией и т.д.);

3) права на инновацию принадлежат фирме или учредителю;

4) инвесторы имеют долю в компании;

5) инвестирование инновационного проекта осуществляется раундами;

6) высокий риск неудачи компенсируется высокой доходностью инноваций.

Тем самым основными особенностями функционирования инновационной компании являются:

1) использование высококвалифицированных научно-технических кадров;

2) деятельность компании направлена на долгосрочные экономические показатели;

3) поэтапное инвестирование их стадий деятельности;

4) повышенные риски;

5) характерно отсутствие строго формализованных структур управления.

## Результаты

Одним из финансовых инструментов инновационной деятельности является венчурное инвестирование. Венчурные инвестиции – это денежные средства, вкладываемые в инновационную компанию путем покупки доли в ней, имеющие высокую степень риска и являющиеся финансовым обеспечением инновационной деятельности.



К свойствам венчурных инвестиций относятся следующие:

- средства вкладываются в инновационные проекты и компании;
- инвестор в обмен на денежные средства получает долю в компании;
- вложения имеют высокорисковый характер;
- вложения носят среднесрочный характер (3–5 лет);
- денежные средства вкладываются в проекты, не привязанные к определенной территории;
- целью венчурных инвестиций является получение не стабильной прибыли, а дохода при продаже своей доли после запуска проекта.

Объектом венчурного инвестирования выступает инновационная компания – юридическое лицо, созданное для производства и коммерциализации новых технологий в научно-технической сфере.

#### Список литературы

1. Small Business Investment Act of 1958. URL: [http://www.sba.gov/sites/default/files/Small%20Business%20Investment%20Act%20of%201958\\_0.pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/Small%20Business%20Investment%20Act%20of%201958_0.pdf) (дата обращения: 01.02.2014).
2. Попов С. А., Переверзева М. Н., Суркова Т. В. Организационно-экономический механизм эффективного управления венчурными инвестициями в российских условиях // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер. Экономика и менеджмент. 2009. № 21 (154). С. 54–63.
3. Семенов Е. В. Венчурные инвестиции : экономические и социальные аспекты // Труд и социальные отношения. 2008. № 8. С. 101–105.
4. Переверзева М. Н. Особенности управления венчурными инвестициями в российской экономике : концепция, методы, инструментарий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2010. 30 с.
5. Васильева О. Ю., Лягоскина Д. Ю., Ляпунов А. Н. Венчурные инвестиции в РФ за 2007–2013 гг. // Актуальные направления научных исследований XXI века : теория и практика. 2014. Т. 2, № 3, ч. 1. С. 15–21.
6. Процко Е. С. Венчурные инвестиции как фактор модернизации экономики России // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. № 11. С. 56–59.
7. Жестков А. М. Венчурные инвестиции в инновационном обновлении экономики Германии : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 25 с.
8. Думнова Н. А., Рязанцева Т. В. Венчурные инвестиции как источник благосостояния и социальной стабильности страны // Науч. зап. ОрелГИЭТ. 2012. № 1 (5). С. 15–53.
9. Дюкарев В. А. Венчурный капитал и инновации. М., 1999. 127 с.
10. Аскиндази В. М. Коллективные и венчурные инвестиции. М., 2011. 208 с.
11. Каржаув А. Т., Фоломьев А. Н. Национальная система венчурного инвестирования. М., 2005. 239 с.
12. Балаш В. А., Фирсова А. А., Чистопольская Е. В. Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, № 2. С. 73–77.
13. Сытник А. А., Колотырин Д. А. Необходимость венчурного инвестирования в инновационном развитии экономики России // Информационная безопасность регионов. 2014. № 3. С. 114–121.
14. Лагирев А. А. Венчурное инвестирование как фактор инновационного развития. СПб., 2008. 250 с.

#### Essence of Venture Investments

##### A. A. Sytnik

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,  
77, Politechnicheskaya str., Saratov, 410054, Russia  
E-mail: sytnikaa80@mail.ru

##### A. V. Antonichev

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

**Introduction.** One of financial instruments of innovative activity is venture investment. So far the main tools and elements of infrastructure, investment of innovative activity, i.e. venture investment are formed, remains insufficiently developed in theoretical and practical aspect. In article genesis of the concept «venture investments» and its property is investigated. The purpose is the analysis of economic essence of venture investments. **Theoretical analysis.** For achievement of a goal the following problems are solved: different views on the term «venture investments» are considered; their merits and demerits come to light, own definition of venture investments is given, properties of venture investments locate. Despite the fact that venture capital investments have been around for a long time, however, well-established scientific definition while in the economic literature. The article analyzes the scientific papers that allows you to organize the various approaches to the definition of venture capital investments. **Results.** Justification of economic essence of venture investments, author's approach to definition of venture investments, properties of venture investments is result of the approach offered by authors.

**Key words:** venture investments, properties of venture investments.

#### References

1. Small Business Investment Act of 1958. Available at: [http://www.sba.gov/sites/default/files/Small%20Business%20Investment%20Act%20of%201958\\_0.pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/Small%20Business%20Investment%20Act%20of%201958_0.pdf) (accessed 1 February 2014).
2. Popov S. A., Pereverzeva M. N., Surkova T. V. Organizatsionno-ekonomicheskii mehanizm effektivnogo upravleniya venchurnyimi investitsiyami v rossiyskikh usloviyah [Organizational and economic mechanism of effective management of venture capital investments in the Russian conditions]. *Vestnik Yuzhno-Uralskogo gosu-*





- darstvennogo universiteta. Ser. Ekonomika i menedzhment* [Bulletin of the South Ural State University. Ser. Economics and management], 2009, no. 21 (154), pp. 54–63.
3. Semenov E. V. Venchurnye investitsii: ekonomicheskie i sotsialnye aspekty [Venture capital investments: economic and social aspects]. *Trud i sotsialnyie otnosheniya* [Labour and social relations], 2008, no. 8, pp. 101–105.
  4. Pereverzeva M. N. *Osobennosti upravleniya venchurnymi investitsiyami v rossiyskoy ekonomike: kontseptsiya, metody, instrumentariy* [Features of management of venture capital investments in the Russian economy: concepts, methods, tools. Cand. econ. sci. thesis diss.]. Rostov on Don, 2010. 30 p.
  5. Vasileva O. Yu., Lyagoskina D. Yu., Lyapunov A. N. Venchurnye investitsii v RF za 2007–2013 gg. [Venture investments in Russia for 2007–2013]. *Aktualnyie napravleniya nauchnyih issledovaniy XXI veka: teoriya i praktika* [Actual directions of scientific researches of the XXI century: theory and practice], 2014, vol. 2, no. 3, pt. 1, pp. 15–21.
  6. Protsko E. S. Venchurnye investitsii kak faktor modernizatsii ekonomiki Rossii [Venture capital investment as a factor of modernization of the Russian economy]. *Problemyi sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economics (Novosibirsk)], 2013, no. 11, pp. 56–59.
  7. Zhestkov A. M. *Venchurnye investitsii v innovatsionnom obnovenii ekonomiki Germanii* [Venture capital investment in innovative update of the German economy. Cand. econ. sci. thesis diss.]. Moscow, 2010. 25 p.
  8. Dumnova N. A., Ryazantseva T. V. Venchurnye investitsii kak istochnik blagosostoyaniya i sotsialnoy stabilnosti strany [Venture capital investments as a source of prosperity and social stability of the country]. *Nauchnyie zapiski OrelGIET* [Scientific notes of OrelGIET], 2012, no. 1 (5), pp. 45–53.
  9. Dyukarev V. A. *Venchurnyy kapital i innovatsii* [Venture capital and innovation]. Moscow, 1999. 127 p.
  10. Askinadzi V. M. *Kollektivnyie i venchurnye investitsii* [Collective and venture capital investments]. Moscow, 2011. 208 p.
  11. Karzhau A. T., Folomev A. N. *Natsionalnaya sistema venchurnogo investirovaniya* [National system of venture investment]. Moscow, 2005. 239 p.
  12. Balash V. A., Firsova A. A., Chistopolskaya E. V. Spetsifika otsenki effektivnosti innovatsionnykh projektov s ispol'zovaniem portfel'nogo podkhoda [Specific of Evaluation of Innovative Projects Effectiveness Using Portfolio Approach]. *Izv. Saratov Univ. (N.S.), Ser. Economics. Management. Law*, 2012, vol. 12, iss. 2, pp. 73–77.
  13. Sytnik A. A., Kolotilin D. A. Neobhodimost venchurnogo investirovaniya v innovatsionnom razvitii ekonomiki Rossii [The Need for venture capital investment in innovative development of Russian economy]. *Informatsionnaya bezopasnost regionov* [Information security of regions], 2014, no. 3, pp. 114–121.
  14. Lagirev A. A. *Venchurnoe investirovanie kak faktor innovatsionnogo razvitiya* [Venture capital as a factor of innovative development]. St. Petersburg, 2008. 250 p.

УДК 338.242

## ОПТИМИЗАЦИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

С. Е. Максименко

аспирант кафедры общей экономической теории,  
Саратовский социально-экономический институт  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова  
E-mail: maximenko2011@mail.ru



**Введение.** В условиях формирования многополярного мира происходит обострение борьбы между странами за реализацию их экономических интересов на мировом рынке. Нарастание деглобализационных тенденций и возникающие локальные и глобальные экономические кризисы формируют ряд новых требований к обеспечению эффективности функционирования общественного сектора экономики. В статье анализируются меры по оптимизации расходов общественного сектора в условиях кризиса. **Теоретический анализ.** Государство в современной экономике призвано создавать наилучшие условия для оптимизации транзакционных издержек. В экономической теории призывы к ограничению активности государства в экономической системе сменяются

идеями усиления государственного вмешательства и увеличения расходов общественного сектора с параллельным увеличением их эффективности. Провалы государства возникают в том случае, если общественный сектор функционирует неэффективно. В современной экономике существует система взаимной нейтрализации провалов, когда государство и рынок в некоторых случаях нейтрализуют провалы друг друга. **Результаты.** Предложен комплекс рекомендаций, направленных на оптимизацию и сокращение неэффективных расходов общественного сектора экономики. Сделан вывод о необходимости формирования общественных и институциональных механизмов, позволяющих контролировать эффективность расходов общественного сектора экономики.



**Ключевые слова:** общественный сектор, деглобализация, расходы общественного сектора, эффективность, экономическое пространство, институциональная структура, реиндустриализация.

### Введение

В условиях формирования многополярного мира происходит обострение борьбы между странами за реализацию их экономических интересов на мировом рынке. Нарастание деглобализационных тенденций и возникающие локальные и глобальные экономические кризисы формируют ряд новых требований к обеспечению эффективности функционирования общественного сектора экономики.

В последнее десятилетие экономическое пространство претерпевает серьезные структурные трансформации. С 2008 г. мировая экономическая система вступила в период долгосрочных исторических изменений. Причиной данных изменений Дж. Соммерс называет подчинение реального сектора экономики финансовому [1]. Обостряется борьба между мировыми корпорациями за доступ к ресурсам и рынкам сбыта. Опираясь на идеи, сформулированные И. Валлерстайном в рамках предложенного им мир-системного подхода, следует констатировать тот факт, что на данный момент происходит трансформация отношений между ядром, полупериферией и периферией [2, с. 36–43]. Страны, относящиеся к ядру в результате несправедливого и неэквивалентного обмена со странами периферии, имели ряд преимуществ и активно влияли на политическую и экономическую ситуацию. Обострившиеся противоречия между экономическими интересами стран, относящихся к ядру, и остальных стран вызывают нарастание тенденций, связанных с разрушением единого экономического пространства. Если в начале 1990-х гг. преобладали идеи глобального мира и глобальной экономической системы, то сейчас в экономической науке встречается большое количество работ, посвященных деглобализации и альтерглобализму. Глобализация в том виде, в котором она шла в последние десять лет, привела к глобальному главенству капитала. Капитал через лоббирование своих интересов в политических кругах подчинил себе экономические, социальные, политические и духовные силы. Глобализация предполагает подчинение личности работника глобальным корпорациям. Страны «ядра» оказывают политическое и идеологическое манипулирование в странах «полупериферии» и «периферии», а также информационное и культурное давление на эти страны. В подобных условиях особую актуальность приобретает вопрос об эффективности функционирования общественного

сектора экономики в целях сохранения экономического суверенитета страны, обеспечения ее политической независимости и экономической безопасности.

### Теоретический анализ

Существующие теоретические построения не могут в должной мере описать ряд процессов и тенденций, развивающихся в реальной экономике. Экономическая наука опять возвращается к спору о необходимости и степени вмешательства государства в рыночную экономику.

Государство в современной экономике призвано создавать наиболее соответствующие условия для оптимизации транзакционных издержек. Это возможно сделать, определяя параметры некоторых транзакций. Если государство ориентировано на реализацию активной роли в определении существенных параметров транзакций, то оно может осуществлять прямое или косвенное государственное регулирование или действовать через создание государственного агентства. В рамках государственного регулирования оно призвано оказывать влияние на существенные параметры транзакций, вместе с тем непосредственно в производстве товаров и услуг, необходимых обществу, оно не участвует. При создании государственного агентства осуществляется комбинирование производства услуги и определяются существенные параметры транзакции в рамках государства как особого рода организации. Подобные агентства должны организовывать производство товаров и услуг, которые не могут по тем или иным причинам более эффективно производиться в рамках других структурных альтернатив. При создании государственных агентств наиболее высок риск возникновения провалов государства, поскольку происходит совмещение хозяйственных функций с функциями исполнительной власти, что ведет к расточительности и неэффективности использования государственных средств. Так, в рамках Гайдаровского форума 2015 г. С. Нарышкин подчеркнул, что в условиях кризиса госкомпаниям необходимо сосредоточиться на сокращении неэффективных расходов, объем которых, по его мнению, весьма значителен. Структурный кризис российской экономики возможно преодолеть, сочетая эффективную рыночную активность экономических агентов и меры государственной политики по стимулированию национальной конкурентоспособности [3, с. 4–5].

В экономической теории призывы к ограничению активности государства в экономической системе сменяются идеями усиления государственного вмешательства и увеличения расходов



общественного сектора с параллельным увеличением их эффективности. Системный кризис мировой экономики, начавшийся в 2008 г., еще раз убедительно показал необходимость создания эффективно функционирующего общественного сектора и достижения достаточно высокого уровня государственной активности для преодоления кризисных тенденций и формирования необходимого вектора развития национальных экономических систем.

Некоторые экономисты придерживаются совершенно противоположной точки зрения. С. Wolfe, F. Kueger исходят из того, что в экономической системе происходит постепенное накопление отрицательных последствий государственной активности [4, с. 25–27]. Они считают, что когда государство реализует политику по корректировке «провалов рынка», тем самым оно еще больше ухудшает складывающуюся ситуацию. Проблема «провалов государства» анализируется в работах Г. Таллока, М. Олсона, Р. Толлисона. В рамках современной теории общественного выбора, отталкиваясь от концепции «провалов рынка», был сформулирован термин «провал общественной ценности». Несовершенство механизма общественного выбора приводит к появлению парадокса Кондорсе и логроллингу. Высказанные данными авторами идеи опираются на гипотезу, что все неисправленные провалы рынка могут считаться провалами самого государства. В ряде работ к провалам государства относят: искажение общественных предпочтений, бюрократическую монополию и рентоискательство (А. Крюгер, Т. Эггертссон, А. Латков) [5–7].

Мы будем выделять следующие виды провалов государства:

- бремя расходов на содержание государственного сектора и бюрократического аппарата управления, которое испытывают налогоплательщики;
- коррупция в государственных структурах;
- искусственное обеспечение благоприятных экономических условий для отдельных групп через процедуры лоббирования их интересов;
- информационная асимметрия;

- поиск ренты;
- расточительность государственного аппарата;
- отсутствие обязательной устойчивости результатов коллективного выбора.

Провалы государства возникают в том случае, если общественный сектор функционирует неэффективно. Эффективность общественного сектора связывается с достижением Парето-эффективности [8, с. 72–75]. Действия государства можно признать эффективными и результативными, если они ведут к Парето-улучшениям. Следует заметить, что в современной экономике существует система взаимной нейтрализации провалов, когда государство и рынок в некоторых случаях нейтрализуют провалы друг друга. Целью данной статьи выступает поиск путей повышения эффективности расходов общественного сектора в условиях дестабилизации единого экономического пространства.

Причиной современных трансформаций и нарастания кризисных тенденций в рыночной системе выступает постепенная утрата государством своей власти. На смену государству приходят транснациональные корпорации, которые реализуют свои собственные интересы. Кроме того, И. Валлерстайн считает, что предприниматели рассчитывают на помощь государства в обеспечении им монопольного положения на рынке [2, с. 387–388]. В некоторых экономических системах сформировалась патерналистская модель поведения экономических агентов. В рамках такой модели большая часть экономических агентов полагает, что государство несет ответственность за их материальное благополучие. По результатам опросов Левада-Центра, проведенных в России в 2013 г., 60% россиян считают, что обязанностью государства является обеспечение их материального благополучия [9, с. 20–22]. Ряд исследований Левада-Центра свидетельствует о том, что в России сложилась ситуация, когда большая часть населения строит свое экономическое поведение исходя из того, что без опеки со стороны государства прожить невозможно (таблица).

**Смогут или не смогут большинство людей в России прожить без постоянной заботы, опеки со стороны государства? (N = 1600)\***

	1990	1997	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2014
Большинство сможет прожить без опеки государства	21	17	21	15	15	15	19	20	19
Большинство не сможет прожить без опеки государства	62	72	74	81	80	77	75	70	74
Затруднились ответить	17	11	5	4	5	8	6	10	7

Примечание. \* Источник: URL: <http://www.levada.ru>



Как видно из данных таблицы, в условиях кризиса 2008 г. увеличилось количество респондентов, считающих, что без опеки со стороны государства прожить невозможно. Если в начале рыночных реформ из 1600 опрошенных 62 считали, что не могут прожить самостоятельно без опеки государства, то в 2008 г. эта цифра уже составила 81 человек. Это позволяет сделать вывод о том, что, учитывая специфику менталитета российских экономических агентов, в условиях кризиса патерналистские ожидания со стороны населения по отношению к государству возрастают, а значит, возрастают и требования со стороны агентов к эффективности функционирования общественного сектора. В условиях деглобализации и смены полюсов экономического развития вопросы повышения качества функционирования общественного сектора становятся в ряд с вопросами по обеспечению экономической безопасности страны. Это связано с тем, что от эффективности его функционирования будет зависеть и уровень доверия граждан к политике, реализуемой правительством. Доверие выступает в качестве важнейшего института поддержания стабильности экономической и политической системы.

Деятельность государства всегда должна быть связана с генерацией положительных экстерналий, что не всегда возможно, когда государство действует, опираясь на интересы монополий. Сформировалась точка зрения, что государство в некоторых случаях является инструментом, через который монополисты влияют на экономическую систему. Г. Таллок в своей ставшей классической работе «Потери благосостояния от тарифов, монополий и воровства» приходит к выводу, что вложенные средства в монополизацию и защиту против нее выступают функцией величины ожидаемого трансферта [10, с. 8–24]. В условиях, когда результат от затрат, связанных с монополизацией, включающий затраты на лоббирование интересов монополии в правительственных органах, во много раз превосходит эти затраты, стремление стать монополистом возрастает.

Опираясь на идеи, высказанные Д. Норманом, мы приходим к выводу, что государство заинтересовано в формировании максимально эффективных рынков, поскольку они могут обеспечить повышение налоговых доходов [11, с. 21–24]. Рост налоговых доходов расширяет возможности государства по обеспечению общества общественными благами. Отсюда государство должно, прежде всего, выступать не как надсистемный экономический регулятор, а как один из экономических субъектов. Интересы государства

должны определять институты, в развитии которых оно заинтересовано. Создаваемые государством институты, если они реализуют функции общественных благ, могут порождать проблему безбилетника [12, с. 36–38]. Государство должно способствовать формированию институтов, обслуживающих интересы не отдельных экономических групп, а большинства экономических агентов. Государство выступает барьером для появления институтов, которые призваны обслуживать интересы отдельных экономических агентов через обеспечение этим агентам выгодных условий в ущерб интересам других агентов, и способствует созданию институтов, снижающих транзакционные издержки.

Одной из важнейших задач, стоящих перед государством, является создание и развитие институтов, способствующих повышению эффективности функционирования всех хозяйствующих субъектов. Практической проблемой в подобных условиях выступает повышение качества функционирования общественного сектора экономики. Долгое время ведутся споры об оптимальных масштабах общественного сектора. Преобладала идея о том, что масштабы общественного сектора должны быть достаточно небольшими, что, в свою очередь, позволит в полной мере использовать преимущества свободного конкурентного рынка. Но были и примеры стран, где общественный сектор экономики оставался весьма внушительным, при этом рынок функционировал весьма успешно.

Еще одной причиной, объясняющей интерес к данной проблематике, выступает проблема эффективного регулирования рынка в условиях кризиса. Государство в подобных условиях может, например, ввести тариф, который позволит переключиться с производства, ориентированного на экспортную продукцию, на производство импортозамещающих товаров. Страны при производстве тех или иных товаров имеют сравнительные преимущества, что как раз лучше всего проявляется в условиях глобализации. Если при помощи введения тарифа произошло переключение на производство импортозамещающих товаров, относительно которых нет сравнительных преимуществ, то тем самым государство приводит к получению товаров неэффективным способом. Потери от введения протекционистского тарифа могут оказаться достаточно велики. Вместо покупки этих товаров по оптимальным ценам в странах, обладающих сравнительными преимуществами для их производства, мы сами будем производить эти товары и тем самым использовать имеющиеся ресурсы менее эффективно. Другая точка зрения исходит из того, что



в условиях деглобализации государство должно максимально активно отстаивать интересы национальных компаний на мировом рынке и оказывать им протекционистскую поддержку, вводя подобные меры.

### Результаты

Для того чтобы добиться качественных изменений в функционировании общественного сектора, необходимо выработать комплексную систему оценки эффективности его функционирования. Эффективность в экономической науке рассматривается исходя из соотношения затрат на достижение поставленных целей и полученных результатов. Экономическая система является эффективной, если растет как индивидуальное, так и общественное благосостояние. Благосостояние может рассматриваться через призму материального благополучия. При подобном подходе за рамками анализа остаются проблемы справедливости. Существует сложная проблема между соотношением эффективности и справедливости в экономической науке. Благосостояние может рассматриваться как общее комплексное состояние благополучия, связанное с достатком. Это проявляется через улучшение качества жизни всех индивидов. Обеспечение высокого качества жизни – это одна из важнейших задач, стоящих перед общественным сектором экономики. В условиях экономического кризиса задача заключается в сохранении некоего базисного приемлемого качества. Качество жизни можно измерить, используя систему показателей. Данные показатели сгруппированы в следующие группы:

- 1) показатели, характеризующие уровень жизни;
- 2) показатели состояния здоровья;
- 3) показатели комфортности жилья;
- 4) показатели инфраструктурной обеспеченности;
- 5) показатели экологической безопасности;
- 6) показатели эффективности деятельности правоохранительных институтов;
- 7) показатели, оценивающие уровень доверия;
- 8) показатели, характеризующие уровень развития человека;
- 9) показатель субъективного экономического благополучия.

В последнее время все больший интерес в рамках оценки эффективности общественного сектора экономики вызывает показатель субъективного экономического благополучия. В работах А. В. Хашенко данная категория объединяет

субъективную оценку уровня жизни и эмоциональное экономическое благополучие [13, с. 27]. Этот показатель, на наш взгляд, начинает играть весомую роль в оценке эффективности функционирования общественного сектора. Можно выдвинуть рабочую гипотезу, что действия государства в рамках предлагаемой концепции должны быть направлены на формирование эмоционального экономического благополучия индивидов. Данное благополучие базируется на основе ожиданий, которые испытывают индивиды, связывая государственную экономическую политику и изменение своего экономического статуса в будущем. Если ожидания совпадают с реальными изменениями экономического статуса, то индивид будет испытывать эмоциональное экономическое благополучие, и экономическая политика, реализуемая государством, в оценке индивида будет эффективной. Если ожидания не оправдались, то реализуемая экономическая политика будет оцениваться как недостаточно эффективная.

Представленный выше анализ теоретических аспектов функционирования общественного сектора экономики позволяет нам сформулировать ряд рекомендаций по повышению эффективности его функционирования.

В сложившейся ситуации необходимо провести комплексную инвентаризацию расходов федерального бюджета. В 2013 г. 800 млрд рублей расходов федерального бюджета признаны неэффективными. Институциональная структура российской экономики нуждается в дальнейшем совершенствовании для решения задачи по усилению контроля за расходованием государственных средств через использование формальных и неформальных институтов, в том числе общественных институтов контроля. Одной из мер по повышению эффективности общественного сектора должно выступать сокращение расходов на содержание бюрократического аппарата управления за счет оптимизации функционала чиновников и их сокращения.

Эффективность общественного сектора и его масштаб в условиях деглобализации в российской экономической системе должны возрастать. Это обусловлено тем, что только общественный сектор способен реализовать задачу по структурной перестройке и реиндустриализации российской экономики на новой технологической базе. Реиндустриализация позволит восстановить серийное производство отечественной продукции, сформировать законченные производственные цепочки и сдерживать конкурентное давление со стороны экономических агентов других стран.



Мы не можем согласиться с встречающейся в литературе точкой зрения, что страны с развитой рыночной экономикой не нуждаются в масштабном общественном секторе, а бедные страны должны его иметь. Любая экономическая система обладает своей собственной уникальностью, поэтому для каждой из них оптимальный масштаб общественного сектора будет зависеть от различных внешних и внутренних факторов. Отдельно следует выделить такой фактор, как менталитет экономических агентов. В условиях патерналистской системы агенты привыкли рассчитывать на государство, что, в свою очередь, объясняет необходимость сохранения достаточно больших масштабов общественного сектора. Реиндустриализация позволит восстановить реальный сектор российской экономики, а значит, расширить налогооблагаемую базу. Чем больше налогооблагаемая база, тем эффективнее функционирует общественный сектор в обеспечении граждан общественными благами.

#### Список литературы

1. *Осик Ю. И.* Деглобализация мировой экономики как следствие финансиализации // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований.* 2014. № 1. С. 202–205.
2. *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / пер. с англ. П. М. Кудюкина; под общ. ред. Б. Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга, 2001. 416 с.
3. *Изряднова О. И.* Структурные сдвиги в российской экономике. Сравнительный анализ динамики основных показателей. М.: Дело, 2015. 112 с.
4. *Приватизация в современном мире: теория, эмпирика, «новое измерение для России»*: в 2 т. / науч. ред. А. Д. Радугин. М.: Дело, 2014. Т. 1. 464 с.
5. *Krueger A. O.* The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review.* June 1974. Vol. 64, № 3. P. 291–303.
6. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко. М.: Дело, 2001. 407 с.
7. *Латков А. В.* Возможности и ограничения развития теории рентоориентированного поведения // *Психология и экономика.* 2013. № 1. С. 20–24.
8. *Якобсон Л. И.* Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М.: Аспект Пресс, 1996. 320 с.
9. *Абрамов А. Е.* Институциональные инвесторы в мире: особенности деятельности и политика развития: в 2 кн. М.: Дело, 2014. Кн. 1. 544 с.
10. *Таллок Г.* Общественные блага. Распределение и поиск ренты. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. 224 с.
11. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
12. *Сухарев О. С.* Теория дисфункции экономических систем и институтов. М.: Ленанд, 2014. 144 с.
13. *Хащенко В. А.* Психология экономического благополучия. М.: ИП РАН, 2012. 426 с.

#### Optimization and Improving Efficiency of Public Sector Expenditures in the Context of the Economic Area De-globalization

S. E. Maksimenko

Saratov Socio-Economic Institute of the Plekhanov Russian University of Economics,  
89, Radischeva str., Saratov, 410003, Russia  
E-mail: maximenko2011@mail.ru

**Introduction.** There is an exacerbation of the struggle between the countries for the implementation of their economic interests in the global market in the context of a multipolar world formation. The de-globalization trends increase and emerging local and global economic crises form the series of new requirements to ensure the efficiency of the public sector housekeeper. The article analyzes the measures to optimize the public sector costs during the crisis.

**Theoretical analysis.** State in the modern economy is intended to create optimal conditions for the optimization of transaction costs. In economic theory calls for limiting the activity of the state in the economic system replaced the ideas of greater state intervention and increased costs of the public sector with a parallel increase their effectiveness. State failures occur in the event that the public sector does not function efficiently. In today's economy there is a system of mutual neutralization of failures, when the state and the market, in some cases neutralize each other's failures. **Results.** A set of recommendations aimed at optimizing and reducing inefficient spending of the public sector of the economy. The author comes to the conclusion that the formation of public and institutional mechanisms allowing to monitor the cost effectiveness of the public sector of the economy.

**Key words:** public sector, de-globalization, public sector expenditures, efficiency, economic area, institutional structure, re-industrialization.

#### References

1. *Ossik Yu. I.* Deglobalizacija mirovoj jekonomiki kak sledstvie finansializacii [De-globalization of world economy as a result of its finansialization]. *Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij* [International journal of applied and fundamental research], 2014, no. 1, pp. 202–205.
2. *Wallerstein I.* *Analiz mirovyh sistem i situacija v sovremenom mire* [An analysis of world systems and the situation in the modern world]. St. Petersburg, Publ. house «University Book», 2001. 416 p.
3. *Izryadnova O. I.* *Strukturnye sdvigi v rossijskoj jekonomike. Sravnitel'nyj analiz dinamiki osnovnyh pokazatelej* [Structural changes in the Russian economy. Comparative analysis of the main indicators dynamics]. Moscow, Delo, 2015. 112 p.
4. *Privatizacija v sovremenom mire: teorija, jempirika, «novoe izmerenie dlja Rossii»*: v 2 t.; nauch. red. A. D. Radygin [Privatization in the modern world: the



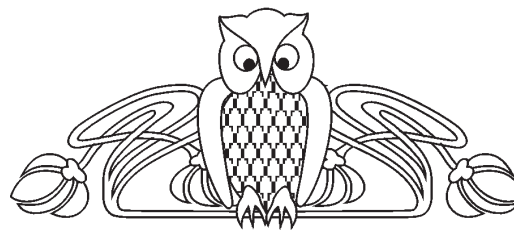
- theory, empiricism, «a new dimension for Russia»: in 2 volume. Under ed. A. D. Radygin]. Moscow, Delo, 2014. Vol. 1. 464 p.
5. Krueger A. O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, June 1974, vol. 64, no. 3, pp. 291–303.
  6. Eggertsson T. *Jekonomicheskoe povedenie i instituty* [Economic Behavior and Institutions]. Moscow, Delo, 2001. 407 p.
  7. Latkov A. V. Vozможности i ogranichenija razvitiya teorii rentoorientirovannogo povedeniya [Possibilities and limitations of development of theory of rent oriented behavior]. *Psychology & Economics*, 2013, no. 1, pp. 20–24
  8. Yakobson L. I. *Jekonomika obshhestvennogo sektora. Osnovy teorii gosudarstvennyh finansov* [Public Economics. Fundamentals of the theory of public finance]. Moscow, Aspekt Press, 1996. 320 p.
  9. Abramov A. E. *Institucional'nye investory v mire: osobennosti dejatel'nosti i politika razvitiya: v 2 kn.* [Institutional investors in the world, especially the activities and policy development: in 2 book]. Moscow, Delo, 2014. Book 1. 544 p.
  10. Tullock G. *Obshhestvennye blaga. Raspredelenie i poisk renty* [The public goods. Distribution and rent-seeking]. Moscow, Publ. house of Institute of Gaidar, 2011. 224 p.
  11. North D. *Instituty, institucionalnye izmeneniya i funkcionirovanye ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Economic Foundation of the book «Beginning», 1997. 180 p.
  12. Sukharev O. S. *Teoriya disfunkcii jekonomicheskikh sistem i institutov* [The theory of dysfunction of economic systems and institutions]. Moscow, Lenand, 2014. 144 p.
  13. Hastchenko V. A. *Psihologiya jekonomicheskogo blagopoluchia* [Psychology of economic well-being]. Moscow, IP RAS, 2012. 426 p.

УДК 31:33

## ФАКТОРЫ КОНВЕРГЕНЦИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ И ИХ ОСОБЕННОСТИ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ЦИКЛЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

**А. В. Бровкова**

аспирант кафедры статистики,  
Саратовский социально-экономический институт  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова  
E-mail: Brovkova.a@mail.ru



**Введение.** Для современной России одной из приоритетных стратегических задач является сбалансированное развитие ее регионов. Международные исследования показывают, что территориальное экономическое и социальное неравенство не только велико, но и усиливается. Существенные различия российских регионов связаны, с одной стороны, с характером и особенностями исторического развития, а с другой – с увеличением числа социальных и экономических факторов, существенным образом определяющих развитие страны. Статистический анализ межрегиональной дифференциации должен рассматриваться как непрерывный процесс, объективно обусловленный рядом внутренних и внешних факторов регионального воспроизводства человеческого потенциала. **Эмпирические результаты.** В статье проведено моделирование бета-конвергенции по показателю «фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения» за 2002–2012 гг. Проведена кластеризация, уточняющая типы регионов, по которым сопоставлены уровень и динамика параметров воспроизводства человеческого потенциала, а также региональная вариация, свидетельствующая о процессах конвергенции. **Выводы.** Подтверждена конвергенция российских регионов по ключевым факторам воспроизводства человеческого потенциала.

**Ключевые слова:** воспроизводство человеческого потенциала, региональная конвергенция, фактическое конечное потребление домашних хозяйств, анализ главных компонент, кластерный анализ.

### Введение

На сегодняшний день региональная несбалансированность, усиление социально-экономического неравенства в развитии субъектов Российской Федерации остается одним из серьезных вызовов для исполнительной власти. В последнее десятилетие появляется все больше отечественных работ, посвященных выравниванию уровней развития регионов страны. Ключевая роль в них отводится моделям конвергенции.

В первом приближении конвергенция – это процесс сближения уровней развития регионов во времени, противоположный процесс называется дивергенцией [1]. Основными типами конвергенции являются сигма- и бета-конвергенция (абсолютная, относительная) [2, с. 45–46].

При исследовании динамики дифференциации развития регионов речь идет о моделировании сигма-конвергенции. В случае статистического анализа зависимости темпов роста от первоначального уровня развития регионов исследуется абсолютная бета-конвергенция, а с включением в модель дополнительных факторов



(регрессоров), характеризующих региональные устойчивые траектории роста, – относительная бета-конвергенция.

Важной особенностью исследования конвергенции регионов является выбор исходного статистического показателя для анализа. Индикатором уровня регионального развития, как правило, выступает валовой региональный продукт (ВРП). В свою очередь, с точки зрения международной методологии национального счетоводства результаты экономической деятельности следует рассматривать в целом, в контексте воспроизводства.

В современных междисциплинарных исследованиях и в определениях экономической теории воспроизводство человеческого потенциала рассматривается как цикл. «Воспроизводственный цикл человеческого потенциала – включает его формирование, распределение и использование для целей расширенного воспроизводства и повышения качества человеческого потенциала нового поколения» [3]. Адаптируя это определение с точки зрения терминологии системы национального счетоводства (СНС), под воспроизводством человеческого потенциала следует понимать цикл, состоящий из следующих взаимосвязанных стадий: формирование потенциала (ресурсы), использование человеческого потенциала (результативность потребления – производственного и непроизводственного) и инвестиции в возобновление человеческого потенциала (накопление).

Если исходить из традиционной точки зрения о механизмах конвергенции территорий по уровню экономического развития, то в качестве базового показателя используется совокупный результат производства. Если же исследовать регион не как экономический субъект с ключевой функцией «производство», а как общество,

нацеленное на формирование человеческого потенциала и качественно более высокий уровень социально-экономических отношений, то наилучшим обобщающим показателем может стать фактическое конечное потребление домашних хозяйств (ФКП ДХ) на душу населения [4, с. 114]. Поэтому в качестве ключевого агрегата мы предлагаем использовать показатель «фактическое конечное потребление домашних хозяйств» на душу населения вместо ВВП (ВРП).

Быстрая адаптация власти к меняющимся региональным условиям воспроизводства человеческого потенциала возможна при понимании их природы, закономерностей и особенностей. Это требование к инструментам государственной политики вызывает необходимость количественного измерения, моделирования влияния внешних и внутренних факторов воспроизводства человеческого потенциала.

Статистический анализ факторов и условий сближения регионов по параметрам воспроизводства человеческого потенциала в России целесообразно проводить на основе моделирования бета-конвергенции.

#### Эмпирические результаты

Исследование охватывает период с 2002 г. по 2012 г. В этом интервале рассматриваются 55 регионов России (за исключением городов федерального значения, республик РФ и автономных округов). Совокупность регионов сформирована с учетом существующих механизмов бюджетной политики, что обеспечивает сопоставимость выборки.

Воспроизводство человеческого потенциала в России за исследуемый период характеризуется набором частных статистических показателей, сгруппированных по трем блокам (рис. 1) [5, с. 100; 6].

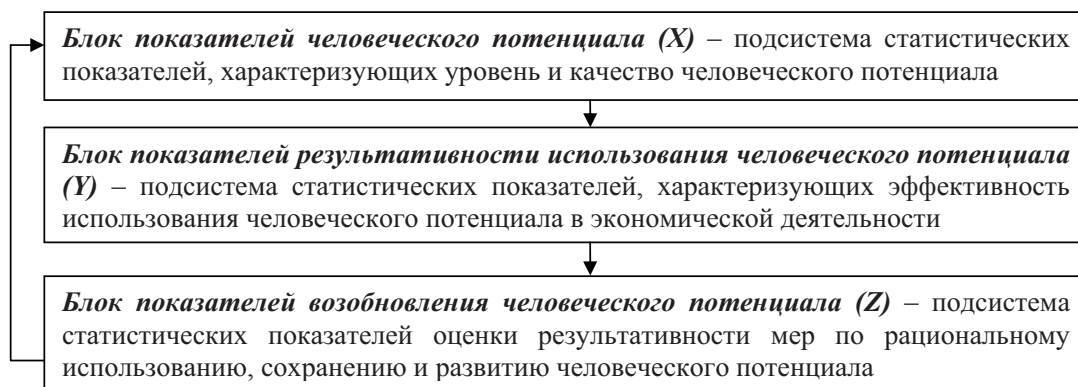


Рис. 1. Блочная система статистических показателей, характеризующих региональное воспроизводство человеческого потенциала





Исходная система региональных показателей, сгруппированных по трем блокам воспроизводства человеческого потенциала, достаточно громоздка, поскольку включает максимально возможное количество частных статистических показателей, формируемых органами государственной статистики и в то же время доступных для исследования. Однако прежде чем приступить к моделированию бета-конвергенции, необходимо определиться относительно количества переменных, чтобы их число корректно описывало исследуемый объект и не увеличивало трудоемкости предстоящих аналитических работ. С этой целью для выявления наиболее значимых факторов воспроизводства человеческого потенциала в регионах России целесообразно применять подвид факторного анализа – метод главных компонент.

По результатам вычисления главных компонент для моделирования бета-конвергенции были оставлены следующие наиболее существенные показатели воспроизводства человеческого потенциала в регионах России за исследуемый период:

**• Блок показателей человеческого потенциала:**

$X_1$  – коэффициент пенсионной нагрузки трудоспособного населения, число пенсионеров на 1000 чел. населения трудоспособного возраста;

$X_2$  – коэффициент потенциального замещения трудовых ресурсов, число лиц моложе трудоспособного возраста на 1000 чел. населения трудоспособного возраста;

$X_7$  – трудовой потенциал занятого населения, в годах;

$X_{13}$  – добропорядочность на 100 000 человек населения (обратный к показателю «число зарегистрированных преступлений на 100 000 чел.»);

$X_{17}$  – общая площадь жилых помещений, приходящаяся на одного жителя, кв. м.

**• Блок показателей результативности использования человеческого потенциала:**

$Y_5$  – объем платных медицинских услуг на душу населения, руб.;

$Y_6$  – соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников здравоохранения с величиной прожиточного минимума, %;

$Y_9$  – производительность труда, тыс. руб. на душу населения;

$Y_{18}$  – оплата труда, в % от общей суммы денежных доходов населения;

$Y_{21}$  – фактическое конечное потребление домашних хозяйств, руб. на душу населения.

**• Блок показателей возобновления человеческого потенциала:**

$Z_{23}$  – расходы консолидированных бюджетов на здравоохранение, руб. на душу населения.

Тестированию подлежит эконометрическая модель абсолютной бета-конвергенции, принимающая вид

$$\ln\left(\frac{y_n}{y_0}\right) = a + b \ln(y_0) + \varepsilon, \quad (1)$$

где  $y_n$  и  $y_0$  – фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения в 2012 г. и 2002 г. соответственно,  $a$  – свободный член,  $b$  – коэффициент регрессии, характеризующий процесс конвергенции,  $\varepsilon$  – случайная ошибка.

Наличие абсолютной бета-конвергенции подразумевает отрицательную зависимость между натуральным логарифмом темпа роста показателя ФКП ДХ в расчете на душу населения и логарифмом его базисного уровня.

Результаты оценки моделируемого уравнения абсолютной бета-конвергенции представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Оценка параметров абсолютной бета-конвергенции для фактического конечного потребления домашних хозяйств на душу населения в России за 2002–2012 гг.**

Зависимая переменная	Натуральный логарифм темпа роста ФКП ДХ на душу населения (в ценах 2012 г.) за 2002–2012 гг.
Число наблюдений	55
Свободный член уравнения	5,715
$b$ -коэффициент при логарифме ФКП ДХ на душу населения в 2002 г.	-0,372* (8,356)
Стандартная ошибка оценки	0,066
Выборочный коэффициент корреляции ( $R$ )	0,611
Коэффициент детерминации ( $R^2$ )	0,362
$F$ -статистика	31,605
Статистика Дарбина-Уотсона	1,435
$P$ -value $F$ -статистики	0,000

Примечание. \*Оценка  $b$ -коэффициента значима на 5%-ном уровне. В скобках указано фактическое значение  $t$ -статистики Стьюдента, критическое значение критерия – 2,009. Уравнения по критерию Фишера являются статистически значимыми на уровне  $\alpha = 0,05$ .



По полученным результатам оценки модели (см. табл. 1), для исследуемого периода времени (2002–2012 гг.) гипотеза об абсолютной бета-конвергенции применительно к 55 регионам России принимается. Об этом свидетельствует отрицательный и статистически значимый коэффициент при переменной логарифма ФКП ДХ на душу населения в 2002 г. (–0,372). Таким образом, регионы, характеризующиеся меньшим уровнем ФКП ДХ в 2002 г., имели более высокий темп роста подушевого ФКП ДХ за весь исследуемый период. Полученная модель абсолютной сигма-конвергенции включает разнонаправленное влияние внешних факторов, что сказывается на величине детерминации (коэффициент детерминации равен 36,2%), тем самым предопределяя важность моделирования условной бета-конвергенции.

Далее проверим гипотезу условной бета-конвергенции. Концепция условной бета-конвергенции имеет место, если в модели (1) присутствует обратная зависимость между темпом роста ФКП ДХ на душу населения и начальным уровнем исследуемого показателя при условии наличия контролирующих факторов (регрессоров), характеризующих региональные различия

в уровнях равновесных устойчивых состояний. Тогда эконометрическое описание уравнения условной бета-конвергенции принимает вид

$$\ln\left(\frac{y_n}{y_0}\right) = a + b \ln(y_0) + sX + \varepsilon, \quad (2)$$

где  $X$  – матрица дополнительных региональных факторов, характеризующих процесс воспроизводства человеческого потенциала,  $a$  – свободный член,  $b$ ,  $s$  – коэффициенты регрессии, подлежащие оценке,  $\varepsilon$  – случайная ошибка.

В качестве контролирующих факторов матрицы  $X$ , как отмечалось выше, использованы переменные, отобранные посредством факторного анализа методом главных компонент за отчетный период. Решение о включении в модель конвергенции регрессоров за 2012 г. позволит учитывать реально существующие на сегодняшний день региональные различия, а также их долгосрочную тенденцию. Важно и то, что дифференциация регионов, существующая как раз в текущий момент времени, оказывает большее влияние на конвергенцию регионов в ближайшей перспективе.

Результаты оценки уравнения относительной бета-конвергенции представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Оценка параметров относительной бета-конвергенции результативности использования человеческого потенциала в России за 2002–2012 гг.**

Показатели	$\beta$ -коэффициент	$b$ -коэффициент	Стандартная ошибка	$p$ -значение
Свободный член уравнения регрессии	–	7,770	0,763	0,000
Логарифм ФКП ДХ на душу населения в 2002 г.	–0,938	–0,570* (–7,733)	0,074	0,000
Соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников здравоохранения с величиной прожиточного минимума ( $Y_6$ )	0,272	0,042* (2,126)	0,020	0,000
Производительность труда ( $Y_9$ )	0,329	0,051* (2,414)	0,021	0,039
Оплата труда, в % от общей суммы денежных доходов населения ( $Y_{18}$ )	–0,434	–0,068* (–3,322)	0,020	0,002
Расходы консолидированных бюджетов на здравоохранение на душу населения ( $Z_{23}$ )	0,545	0,085* (4,813)	0,018	0,020

Примечание. Обозначения см. табл. 1.

Коэффициент  $b$  при логарифме подушевого ФКП ДХ в 2002 г. имеет значение со знаком минус (–0,570), следовательно, полученные результаты подтверждают наличие условной бета-конвергенции. Скорректированный коэффициент детерминации указывает на то, что уровень ФКП ДХ на душу населения в 2002 г.

и четыре ( $Y_6$ ,  $Y_9$ ,  $Y_{18}$ ,  $Z_{23}$ ) контролирующие переменные обуславливали 64,2% различий темпов роста подушевого ФКП ДХ между исследуемыми регионами России. Качество полученного уравнения почти в два раза выше, чем смоделированного в случае абсолютной бета-конвергенции.



Процесс конвергенции характеризуется двумя показателями [1, с. 194–195]:

– скоростью конвергенции ( $v$ ), показывающей, на сколько долей единицы сокращается разрыв между регионами за один период времени;

– временем ( $\tau$ ), необходимым регионам для преодоления пути до устойчивого состояния.

Эти показатели могут быть рассчитаны по следующим формулам [1, 2, 7]:

$$v = -\ln(1 + b) / T, \quad (3)$$

где  $T$  – длина исследуемого временного интервала (в годах),  $b$  – коэффициент регрессии, характеризующий процесс конвергенции;

$$\tau = \ln 2 / v, \quad (4)$$

где  $v$  – скорость бета-конвергенции в год.

Итак, в среднем скорость конвергенции ФКП ДХ на душу населения за период с 2002 г. по 2012 г. составила 7,7%. При такой ее скорости различия между регионами по ФКП ДХ на душу населения уменьшатся вдвое за 9 лет.

Для выявления типических процессов воспроизводства человеческого потенциала в отдельных регионах проведен кластерный анализ.

В результате кластерного анализа сформировано три группы регионов: со сравнительно высоким (1 кластер), средним (2 кластер) и низким (3 кластер) уровнями воспроизводства человеческого потенциала (рис. 2, табл. 3).

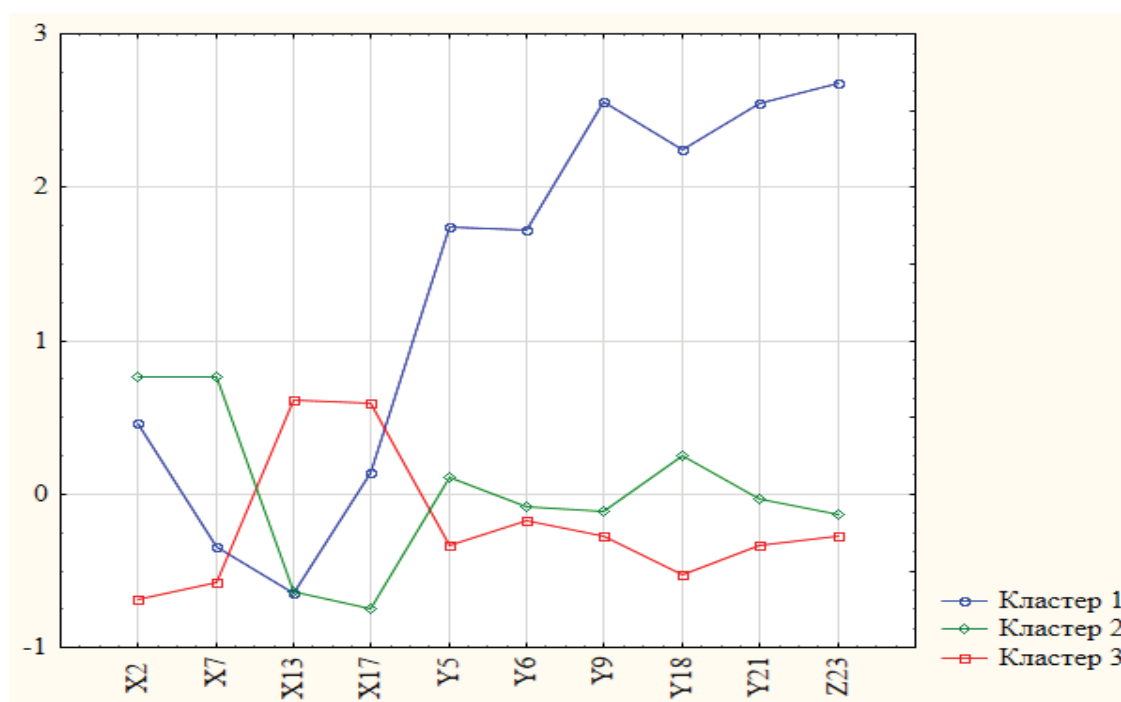


Рис. 2. График средних значений параметров воспроизводства человеческого потенциала по трем кластерам в 2012 г.

Регионы, относящиеся к первому кластеру, являются лидерами по параметрам воспроизводства человеческого потенциала в 2012 г. Анализ частных статистических показателей (см. рис. 2) показал, что лидерство, в первую очередь, достигается по блоку результативности использования ( $Y_5, Y_6, Y_9, Y_{18}, Y_{21}$ ) и возобновления человеческого потенциала ( $Z_{23}$ ). Что же касается блока показателей человеческого потенциала ( $X_2, X_7, X_{13}, X_{17}$ ), то регионы первого кластера характеризуются средним его уровнем, однако сам потенциал регионов двух других кластеров в целом лучше.

Второй кластер объединил в себе регионы-средняки (см. табл. 3). По двум блокам воспроизводства человеческого потенциала (результативность, возобновление) они занимают стабильно второе место относительно других субъектов РФ. Отметим, что регионы третьего кластера незначительно отстают по блокам результативности использования человеческого потенциала и его возобновления от регионов-средняков. Тем не менее, воспроизводственные процессы в регионах этих двух кластеров значительно отличаются от регионов-лидеров.



Таблица 3

**Состав кластеров по показателям воспроизводства человеческого потенциала в России в 2012 г. и изменения по сравнению с 2002 г.**

№ кластера	Регионы	Число регионов в группе
1	Тюменская область, Камчатский край, Магаданская область, Сахалинская область	4
2	Архангельская область, Вологодская область, Мурманская область, Астраханская область, Волгоградская область, Ставропольский край, Пермский край, Кировская область, Оренбургская область, Курганская область, Свердловская область, Челябинская область, Алтайский край, Забайкальский край, Красноярский край, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область, Приморский край, Хабаровский край, Амурская область	23
3	Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Воронежская область, Ивановская область, Калужская область, Костромская область, Курская область, Липецкая область, Московская область, Орловская область, Рязанская область, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Ярославская область, Калининградская область, Ленинградская область, Новгородская область, Псковская область, Краснодарский край, Ростовская область, Нижегородская область, Пензенская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область	28
Переходящие регионы относительно 2002 г.	Мурманская область, Красноярский край, Новосибирская область, Хабаровский край	4 (1/2)*
	Самарская область	1 (1/3)*
	Брянская область, Краснодарский край	2 (2/3)*
	Волгоградская область, Кировская область	2 (3/2)*

Примечание. \* В скобках указан номер кластера для региона в 2002 г. / 2012 г.

Для анализа степени опережения уровня развития по параметрам воспроизводства человеческого потенциала регионов одного кластера от любого другого, а также скорости уплотнения (или

разрежения) кластеров рассчитаны коэффициенты опережения для показателей динамики средних значений и вариации по компонентам воспроизводства человеческого потенциала (табл. 4).

Таблица 4

**Динамика средних значений и показателей вариации по индикаторам воспроизводства человеческого потенциала в России за 2002–2012 гг.**

Блок воспроизводства человеческого потенциала	Показатель	Коэффициент опережения (отставания), %					
		средних уровней			вариации		
		1 кластер / 2 кластер	1 кластер / 3 кластер	2 кластер / 3 кластер	1 кластер / 2 кластер	1 кластер / 3 кластер	2 кластер / 3 кластер
Потенциал	$X_2$	–	–	103,3	102,0	86,6	84,8
	$X_7$	98,7	99,3	100,6	169,0	–	–
	$X_{13}$	–	100,2	–	63,3	67,9	107,2
	$X_{17}$	102,9	100,8	98,0	–	110,8	–
Результативность использования	$Y_5$	90,8	96,3	106,0	–	–	114,8
	$Y_6$	125,5	116,7	93,0	155,2	166,6	107,4
	$Y_9$	147,3	138,4	94,0	–	–	73,5
	$Y_{18}$	–	–	118,1	–	92,4	–
	$Y_{21}$	99,5	93,4	93,8	–	–	112,9
Возобновление	$Z_{23}$	171,4	157,2	91,7	–	106,7	–



Анализ полученных  $\beta$ -коэффициентов для относительной бета-конвергенции (см. табл. 2) позволяет сделать вывод о том, что наибольшее влияние (обратное) на конвергенцию регионов по ФКП ДХ оказывает удельный вес оплаты труда в процентах от общего объема денежных доходов населения ( $Y_{18}$ ). Следовательно, при росте среднего уровня данного показателя для отдельных кластеров будет наблюдаться расхождение между регионами по уровню результативности использования человеческого потенциала. Рост данного индикатора в 2012 г. по сравнению с 2002 г. наблюдается у первого кластера, у двух других происходит снижение. Так как состав первого кластера малочисленен, то из-за снижения роли оплаты труда в остальных по России возникает конвергенция по ФКП ДХ на душу населения. Изменение доли оплаты труда в регионах второго и третьего кластеров происходит вследствие роста остальных элементов доходов населения (пособий, пенсий и др.). Увеличением объемов адресной социальной политики компенсируется влияние конкурентных механизмов на рынке труда, которые вызвали дифференциацию, что в итоге способствует конвергенции и росту сбалансированности душевого ФКП ДХ в России. Однако второй кластер развивается быстрее, чем третий (коэффициент опережения равен 118,1%). Часть регионов второго кластера становится эффективней в экономическом использовании человеческого потенциала, тем самым население меньше зависит от государственной поддержки. Остальная часть регионов-середняков не подвержена этому процессу, что демонстрируется ростом внутрикластерной неоднородности (по  $Y_{18}$ ). Отметим, что первый и третий кластеры уплотняются, становятся более однородными. При этом регионы третьего кластера сближаются быстрее, чем регионы-лидеры (коэффициент отставания 92,4).

Расходы консолидированных бюджетов на здравоохранение в расчете на душу населения ( $Z_{23}$ ) оказывают положительное влияние на процесс конвергенции регионов России по ФКП ДХ. Следовательно, при пропорциональном распределении социальных ресурсов государства между регионами будет происходить их сближение по параметрам воспроизводства человеческого потенциала. По всем трем кластерам наблюдаются достаточно высокие темпы роста значений данного показателя. Однако лидирующий кластер все же развивается быстрее, чем регионы второго и третьего кластера (коэффициенты опережения 171,4 и 157,2% соответственно). К тому же на фоне снижения вариации в первом и третьем кластерах неоднородность с 2002 г. к 2012 г.

увеличивается. Таким образом, происходящее усиление государственной поддержки регионов данного кластера обеспечивает их сближение с другими регионами.

Производительность труда ( $Y_9$ ) также оказывает значимое положительное влияние на региональное сближение. На фоне высоких темпов роста производительности труда в 2012 г. по сравнению с 2002 г. регионы первого и третьего кластеров опережают по развитию второй кластер.

### Выводы

Для развития любой территории необходимо принятие адресных управленческих решений, которые будут способствовать формированию, эффективному использованию и возобновлению регионального человеческого потенциала. В этой связи теоретическое и практическое значение приобретает своевременное определение факторов, приводящих к деструктивным тенденциям, избыточной концентрации и асимметрии в воспроизводстве человеческого потенциала территории, в том числе поиск оптимальных пропорций сочетания элементов, обеспечивающих сбалансированное развитие.

Прямое влияние на сближение регионов по фактическому конечному потреблению домашних хозяйств на душу населения оказывают практически все контролирующие факторы воспроизводства человеческого потенциала. С точки зрения результативности использования человеческого потенциала в регионах России положительный эффект имеют повышение производительности труда и рост реальных трудовых доходов (повышение уровня жизни домохозяйств вследствие отдаления их располагаемых доходов от величины прожиточного минимума). В то же время чем больше роль оплаты труда в денежных доходах населения, тем выше региональная дифференциация. Рост расходов на здравоохранение (из блока возобновления человеческого потенциала) также оказывает положительное значимое влияние. Следовательно, это оперативный инструмент повышения результативности использования человеческого потенциала в регионах России, так как он сближает регионы, приводя к более сбалансированному воспроизводству человеческого потенциала.

### Список литературы

1. Толмачев М. Н. Теоретические и эмпирические подходы к конвергенции сельскохозяйственного производства // Вестн. ВолГУ. Сер. 3. Экономика. Экология. 2012. № 1 (20). С. 193–199.



2. 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.
3. Терминологический ювенологический словарь. 2005. URL: <http://voluntary.ru/dictionary/913/word/vosproizvodstvenyi-cikl-chelovecheskogo-potenciala> (дата обращения: 13.12.2013).
4. Бровкова А. В. Совершенствование подходов к статистическому анализу социально-экономического неравенства и конвергенции регионов России // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. 2014. № 2 (51). С. 113–117.
5. Бровкова А. В. Формализация статистической оценки человеческого потенциала и аналитические возможности ее использования // Научная мысль и современный опыт в решении системных проблем развития : сб. науч. тр. Саратов : Саратов. соц.-экон. ин-т РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014. С. 100–101.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 : стат. сб. М. : Росстат, 2013. 990 с.
7. Красноперов О. В. Почему бедные страны развиваются быстрее : оценка бета-конвергенции в Европейском союзе // Актуальные вопросы современной экономической науки : сб. докл. 2012. № 9. С. 7–12. URL: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/47551/> (дата обращения: 13.12.2013).

#### Factors Convergence Russian Regions and Their Characteristics in the Reproductive Cycle of the Human Potential

##### A. V. Brovkova

Saratov Social-Economic Institute of the Plekhanov Russian University of Economics,  
89, Radischeva str., Saratov, 410003, Russia  
E-mail: Brovkova.a@mail.ru

**Introduction.** Search the development of the Russian economy is characterized by increasingly complex social and economic phenomena, differentiation and specialization of regions of Russia, accompanied by a steady increase in the number of factors that significantly determine the scope, pace and quality of economic growth. According to the concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020. One of these factors is the human potential. **Empirical results.** The article simulated beta convergence in terms of «actual final consumption of households per capita» for the 2002–2012 biennium. Identified key factors for the reproduction of human potential in the Russian regions on the basis of the principal components method. Held clustering that refines the types of regions, which compares the level and dynamics parameters of reproduction of human potential, as well as regional variations, indicating the convergence process. **Conclusions.** Confirmed the convergence of Russian regions on the key factors of development of human potential.

**Key words:** reproduction of human potential, regional convergence, actual final consumption of households, principal component analysis, cluster analysis.

#### References

1. Tolmachev M. N. Teoreticheskie i empiricheskie podkhody k konvergensii sel'skokhoziaistvennogo proizvodstva [Theoretical and empirical approaches to convergence of agricultural production]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. 3. Ekonomika. Ekologiya* [Science Journal of VolSU. Global Economic System], 2012, no. 1 (20), pp. 193–199.
2. Balash O. S. Prostranstvennyi analiz konvergensii regionov Rossii [Convergence Spatial Analysis of Russia's Regions]. *Izv. Saratov Univ. (N.S.), Ser: Economics. Management. Law*, 2012, vol. 12, iss. 4, pp. 45–52.
3. *Terminologicheskii iuvenologicheskii slovar'* (Terminology yuvenologicheskyy dictionary). 2005. Available at: <http://voluntary.ru/dictionary/913/word/vosproizvodstvenyi-cikl-chelovecheskogo-potenciala> (accessed 13 December 2013).
4. Brovkova A. V. Sovershenstvovanie podkhodov k statisticheskomu analizu sotsial'no-ekonomicheskogo neravenstva i konvergensii regionov Rossii [Improving methods of statistical analysis of socio-economic inequality and regional convergence in Russia]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta* [Vestnik Saratov State Socio-Economic University], 2014, no. 2 (51), pp. 113–117.
5. Brovkova A. V. Formalizatsiia statisticheskoi otsenki chelovecheskogo potentsiala i analiticheskie vozmozhnosti ee ispol'zovaniia [Theoretical and methodological approaches to the assessment of regional disparities]. *Nauchnaia mysl' i sovremenniy opyt v reshenii sistemnykh problem razvitiia* [Scientific thought and modern experience in the solution of system problems of development. Collected papers]. Saratov, Saratov Socio-Economic Institute of the Plekhanov Russian University of Economics, 2014, pp. 100–101.
6. *Regiony Rossii. Social'no-ekonomicheskie pokazateli. 2013: stat. sb.* [Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2013. Statistical compilation]. Moscow, 2013. 990 p.
7. Krasnopyorov O. V. Pochemu bednye strany razvivaiutsia bystree: otsenka beta-konvergensii v Evropeiskom soiuze (Why poor countries grow faster: evaluation of beta-convergence in the European Union). *Aktual'nye voprosy sovremennoi ekonomicheskoi nauki. Sbornik dokladov* (Actual problems of modern economic science. Collection of reports), 2012, no. 9, pp. 7–12. Available at: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/47551/> (accessed 13 December 2013).

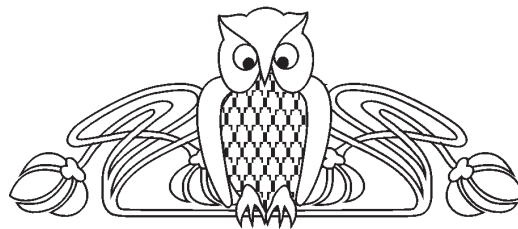


УДК (334.012.64:353.2) (571.63)

## О МОДЕЛЯХ ВЗАИМОТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕС-СТРУКТУР

**А. А. Егоров**

аспирант кафедры политических наук,  
Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина –  
филиал РАНХиГС при Президенте РФ, Саратов  
E-mail: Anton11leon@gmail.com



**Введение.** В настоящее время российский бизнес стоит перед выбором между экономическими преобразованиями и адаптацией к политическим реалиям. Поэтому сейчас актуализируется задача изучения взаимоотношения бизнеса и власти как процесса, играющего роль в политических отношениях современной России. Рассматривать взаимоотношения бизнеса и власти необходимо еще и потому, что в процессе взаимодействия стороны демонстрируют различия в ценностных ориентациях и установках, целях и способах их достижения, высказывают политические предпочтения и заявляют притязания властного характера. **Теоретический анализ.** С помощью институционального метода рассматривается бизнес-структура, а с помощью дискурсивного метода – деструктивные аспекты анализа взаимодействия власти и бизнес-структур. **Результаты.** Выстраиванию отношений партнерства между властью и бизнес-структурами не существует альтернативы. Полноценное партнерство может открыть перед страной новые возможности и перспективы – от формирования консенсуса по проблемам национальных интересов до продвижения нового имиджа современной России. Достижение равновесия с помощью взаимных уступок и компромиссов будет способствовать достижению стабильности, которая катализирует позитивные изменения, придаст им необходимую устойчивость и динамику.

**Ключевые слова:** власть, региональная власть, бизнес-структуры, модели взаимоотношения, политические отношения.

### Введение

В настоящее время российский бизнес стоит перед выбором между экономическими преобразованиями и адаптацией к политическим реалиям. Поэтому сейчас актуализируется задача изучения взаимоотношений бизнеса и власти как процесса, играющего роль в политических отношениях современной России. Рассматривать взаимоотношения бизнеса и власти необходимо еще и потому, что в процессе взаимодействия стороны демонстрируют различия в ценностных ориентациях и установках, целях и способах их достижения, высказывают политические предпочтения и заявляют притязания властного характера. Именно анализ взаимоотношений структур власти и бизнеса, протекающего в рамках действующих институтов, позволяет оценить возможность перехода к цивилизованным взаимоотношениям в режиме консультаций [1].

### Теоретический анализ

Сегодня главной составляющей во взаимодействии бизнеса и региональной власти является система отношений между региональной властью и бизнес-структурами региона, которые выступают основным элементом функционирования региональной экономики. Необходимость их развития вытекает из двух концептов развития – соответствия между формированием институтов частной собственности и процессом ускорения экономического роста, а также более высокой производительности и эффективности экономики, основанной на частной собственности [2]. Экономический и политический эффект для общества от эффективного взаимодействия региональных органов власти и бизнес-структур состоит в том, что оно получает более качественные товары, более высокий уровень обслуживания, новые рабочие места.

Под бизнесом мы понимаем совокупность организационных структур, осуществляющих свою деятельность и являющихся инструментом экономической интеграции страны. Деятельность бизнеса регулируется законодательными актами, он все больше и больше превращается в своего рода неотъемлемую возможность практики для страны принципиально изменять ее стратегические и тактические перспективы.

Учитывая ту большую роль, которую бизнес играет в рамках региональной экономической системы, а также его возрастающее влияние на многие общественные и даже природные процессы, возникает необходимость определения механизмов воздействия региональных органов власти на его развитие.

Проблема взаимоотношений бизнеса и региональной власти находится сегодня в центре общественного внимания и научных дискуссий [3]. Однако единства мнений по поводу должностящих принципов отношений между региональной властью и бизнес-структурами в политической и экономической жизни не существует. Разброс простирается от воззрений на региональные власти как на враждебную для



бизнеса инстанцию, осуществляющую его жесткий контроль и регулирование, до представлений о сугубо благожелательном отношении власти к предпринимательству, защите его от проявлений иностранной конкуренции, о его технической и рыночной поддержке, дешевых кредитах и т.д. В действительности между бизнесом и органами управления разных государств можно наблюдать различные варианты отношений. Но в любом случае именно региональные органы власти создают условия для развития экономики и частного предпринимательства в регионе, задают параметры влияния бизнес-структур на социальную жизнь.

Существующие современные схемы взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти включают целый спектр моделей. К ним относятся: идеально теоретическая модель, национальная модель, нормативная модель, реальная институциональная модель, конвенциональная модель, модель «государство порядка», «государство наказания», «государство-спасатель», конфликтная модель, симбиотическая модель, модель государственного патроната, модель доминирования, модель партнерства [4, с. 29–34].

Взаимодействие региональной власти и бизнес-структур происходит по схеме, которая может быть выражена моделью, сформировавшейся в данном регионе. Поэтому реальная модель представляет собой, как пишут М. В. Курбатова и С. Н. Левин, совокупность сложившихся формальных и неформальных норм, правил, практик их применения (т.е. упорядоченных определенным образом коллективных действий, основанных на неявных схемах, которые организуют опыт субъектов взаимодействия) [5, с. 27]. Однако следует иметь в виду, что теоретические модели по взаимодействию власти и бизнеса, в том числе и региональной, не являются раз и навсегда данными. В каждом регионе складывается своя модель взаимодействия власти и бизнес-структур на основе норм, правил и практики их применения.

В реально сложившейся ситуации во взаимоотношении власти и бизнес-структур сформировались три относительно обособленные модели их взаимодействия: «белая», «черная» и «серая» [6].

Под «белой» моделью следует понимать отношения власти и бизнеса, которые характеризуют формальную практику экономических взаимоотношений власти и бизнеса, охватывающих регистрацию, лицензирование, контроль и принуждение. В этой модели взаимоотношения власти и бизнеса выстраивают единые правила,

на основе которых осуществляется их взаимосвязь. «Серая» модель характеризуется торгом между властью и бизнесом. «Черная» модель охватывает коррупционную составляющую. Две последние модели существуют вне правового поля. Здесь власть часто нарушает правила установленных взаимоотношений и применяет силовые методы. Как отмечают М. В. Курбатова и С. Н. Левин, принципиальное различие между «чёрной» и «серой» моделями («зонами») состоит в целях и наборе инструментов создания преференциальных режимов. Отношения «черной» модели созданы на индивидуальных корыстных интересах отдельного чиновника, а инструментом достижения интересов предпринимателя оказывается взятка, вовлечение в бизнес чиновника. Отношения «серой» модели основаны на интересе выполнения властью своих публичных функций и на взаимной заинтересованности сторон в выживании территории [5, с. 29]. Инструментом достижения интересов бизнеса становится добровольный или добровольно-принудительный взнос в дофинансирование территории. Из вышесказанного можно сделать некоторый вывод. В «серой» модели переплелись как формальные, так и неформальные правила игры между властью и бизнесом. Здесь отсутствует прямая коррупционная составляющая и не нарушаются нормы закона.

Сегодня можно с уверенностью говорить о недостаточно развитых институциональных структурах. Это препятствует власти и бизнесу четко определять порядок взаимодействия, принимать необходимые меры для разрешения появляющихся проблем и работать в системе консультаций. В связи с этим становится очевидным, что необходима более гибкая модель взаимодействия власти и бизнес-структур, активно отстаивающего свои интересы.

В то же время создание государством благоприятного климата для бизнес-структур и привлечение инвесторов в российскую экономику рассматриваются как факторы, которые ограничивают функции государства контролировать бизнес и представлять его структурам возможность реализовывать свои проекты. С другой стороны, без осторожного сдерживания со стороны государства бизнес будет мешать достижению общего блага. Для того чтобы достигнуть поставленных целей, бизнес и власть должны выстраивать взаимоотношения через признаваемую друг другом систему институтов.

Примеры конструктивного взаимодействия власти и бизнеса в России указывают на необходимость внедрения дискурсивных механизмов в процесс политической коммуникации.





С помощью конвенциональных моделей взаимодействия возможно достижение существенного снижения конфликтности и уровня социально-политической напряженности. Данные модели позволяют грамотно управлять конфликтом, включают в работу по его разрешению институты гражданского общества, предоставляют возможность найти деструктивные явления. Но, к сожалению, использование конвенциональных практик пока имеет место только в рамках единичных ситуаций, диалоговые механизмы в качестве основных моделей разрешения конфликта пока не нашли широкого применения.

Современный российский бизнес не является таким однозначно ведомым и легко управляемым. Отсюда более корректным при характеристике взаимоотношений бизнеса и государства в современной России, пишет К. Ю. Кисель, представляется использование несколько иной, а именно – корпоративной модели. В России на протяжении последнего десятилетия складывается модель «нового российского корпоративизма» [4].

Как ни парадоксально, она могла бы при определенных условиях способствовать преодолению опасной бесконтрольности и бизнеса, и власти (тем более что параллельно с описанными процессами в России продолжал развиваться и реальный плюрализм интересов – групповых, региональных, отраслевых), созданию своеобразной системы взаимных сдержек и противовесов. Особенно если бы в ее рамках удалось задействовать важные дополнительные составляющие – общественный контроль и независимую экспертизу, что было бы плодотворным фактором для развития современной России.

Как признано ныне на самых верхних этажах российской политической системы, ключевая проблема для нашей страны в XXI в. состоит в том, сумеет ли Россия достичь экономического роста и инновационного развития при политической стабильности.

### Результаты

Таким образом, рассматривая отношения власти и среднего бизнеса можно сказать, что власть совместно с бизнесом ищет пути эффективного взаимодействия. Выстраиванию отношений партнерства между властью и бизнес-структурами не существует альтернативы. Тем более что вернуть в полной мере доверие невозможно без возврата к механизмам партнерства с российским бизнесом. Полноценное партнерство может открыть перед страной новые возможности и перспективы – от формирования наконец консенсуса по проблемам националь-

ных интересов до продвижения нового имиджа новой России. Такое партнерство способно стать основой нового, нацеленного в будущее и ориентированного на перспективу, общенационального консенсуса относительно путей развития страны. Достижение равновесия с помощью взаимных уступок и компромиссов будет способствовать достижению стабильности, которая катализирует позитивные изменения, придаст им необходимую устойчивость и динамику.

### Список литературы

1. Яровой А. Возможности власти в развитии социальной ответственности российского бизнеса // *Власть*. 2009. № 10. С. 15–19.
2. Зотов А. П. Взаимодействие государства и бизнес-сообщества в естественно-монопольных отраслях // *Вестн. Тамбов. ун-та. Сер. Гуманитарные науки*. 2007. Вып. 2 (46). С. 229–233.
3. Пишизова С. Н. Бизнес как субъект государственной политики // *Управленческое консультирование*. 2009. № 4. С. 145–164.
4. Кисель К. Ю. Современные модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти : дис. ... канд. полит. наук. М., 2013. 177 с.
5. Курбатова М. В., Левин С. Н. Деформация правил в современной российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса // *Terra Economicus*. 2010. Т. 8, № 1. С. 27–50.
6. Рудоманов Д. В. Конфликтные аспекты формирования российского бизнеса в современных условиях // *Молодой ученый*. 2014. № 8. С. 737–740.

### On Models the Relationships Authorities and Business Structures

#### A. A. Egorov

Stolypin Volga Region Institute of Administration of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,  
23/25, Sobornaya str., Saratov, 410031, Russia  
E-mail: Anton11leon@gmail.com

**Introduction.** Currently, the Russian business is faced with a choice between economic transformation and adaptation to political realities. So now updated the task of studying the relationship of business and government as a process, which plays a role in political relations in modern Russia. To examine the relationship between business and government is necessary because in the process of interaction between the parties demonstrate the differences in value orientations and attitudes, goals and ways of achieving them, Express their political preferences, and declare the claims of the power of nature. The analysis of the relationship of the structures of government and business flowing in the framework of the existing institutions, to evaluate the possibility of transition to a civilized relationship in the form of consultation. **Theoretical analysis.** With institutional method considers the business structure, and with discursive method, discusses the destructive aspects of the analysis of interaction between



government and business structures. **Results.** Building partnerships between government and business structures there is no alternative. The more that you can return to fully trust is impossible without return to partnerships with Russian business. Comprehensive partnerships can open new possibilities and perspectives – from the formation of finally consensus on issues of national interest to promote a new image of the new Russia. Such a partnership would be the basis of a new, future-oriented and results-oriented perspective, a national consensus on the ways of development of the country. Achieving balance through mutual concessions and compromises will contribute to the achievement of stability, which catalyzes positive change that will give them the necessary stability and dynamics.

**Key words:** government, regional authorities, business structures, models relationships, political relationships.

## Reference

1. Yarovoi A. *Vozможности vlasti v razvitiі sotsial'noi otvetstvennosti rossiiskogo biznesa* [Features authorities in the development of social responsibility of Russian business]. *Vlast'* [Power], 2009, no. 10, pp. 15–19.
2. Zotov A. P. *Vzaimodeistvie gosudarstva i biznes-soobshchestva v estestvenno-monopol'nykh otrasliakh*

[Interaction of the state and the business community in the natural monopoly industries]. *Vestnik Tambovskogo universiteta* [Vestnik Tambov University. Ser. Humanitarian science], 2007, no. 2 (46), pp. 229–233.

3. Pshizova S. N. *Biznes kak sub'ekt gosudarstvennoi politiki* [Business as a subject of public policy]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie* [Management Consulting], 2009, no. 4, pp. 145–164.
4. Kisel K. Yu. *Sovremennye modeli vzaimodeistviia biznes-struktur i organov gosudarstvennoi vlasti* [Current models of the interaction of businesses and public authorities. Cand. polit. sci. diss.]. Moscow, 2013. 177 p.
5. Kurbatova M. V., Levin S. N. *Deformatsiia pravil v sovremennoi rossiiskoi ekonomike (na primere vzaimodeistviia vlasti i biznesa)* [Deformation of the rules in the current environment (for example, the interaction between business and government)]. *Terra Economicus*, 2010, Vol. 8. no. 1, pp. 27–50.
6. Rudomanov D. V. *Konfliktnye aspekty formirovaniia rossiiskogo biznesa v sovremennykh usloviakh* [Conflicting aspects of the formation of Russian business in modern conditions]. *Molodoi uchenyi* [Young scientists], 2014, no. 8, pp. 737–740.

УДК 330

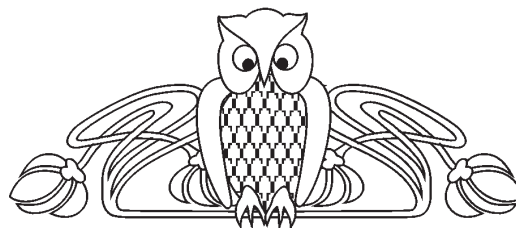
## ВЛИЯНИЕ УНИВЕРСИТЕТОВ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

**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. **Методика исследования.** В данной статье поставлена цель – изучить влияние российских университетов на инновационное развитие регионов. Для оценки влияния университетов на показатели инновационного развития регионов были использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики за 2010–2013 гг. В качестве факторов, характеризующих влияние университета, был выбран набор статистически наблюдаемых относительных финансовых показателей эффективности национальных исследовательских университетов. Для оценки уровня инновационного развития регионов

были использованы метод интегрального рейтингового анализа инновационной активности и модель производственной функции знания. **Результаты.** Анализ корреляционной зависимости по анализируемым регионам Российской Федерации показывает значительную дифференциацию показателей и динамики влияния деятельности национальных исследовательских университетов на инновационное развитие регионов. При увеличении объема средств, полученных ими на НИОКР по договорам с хозяйствующими субъектами, по отношению к их общим доходам на 1 млн руб. уровень инновационного развития региона увеличится на 4,8499 единицы, что свидетельствует о хороших перспективах развития для регионов при активном взаимодействии университетов и бизнеса.

**Ключевые слова:** университет, инновационное региональное развитие.



### 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 в развитых зарубежных странах и в странах с развивающейся экономикой.

В данной статье поставлена цель – изучить влияние российских университетов на инновационное развитие регионов.

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; количеству выпускников вузов. Более того, в некоторых источниках указывается, что университеты играют роль и генераторов идей для промышленности, которыми являются выпускники вузов, и выступают сами инноваторами с точки зрения инновационной активности. Эти обстоятельства предполагают различные подходы к оценке параметров и моделей влияния университета на региональное развитие [1–3].

### Методика исследования

Для оценки влияния университетов на показатели инновационного развития регионов были использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики за 2010–2013 гг. В качестве объектов исследования были отобраны регионы (кроме

г. Москвы и г. Санкт-Петербурга), университеты в которых с 2009 г. в рамках приоритетного национального проекта «Образование» стали участниками программы по формированию сети национальных исследовательских университетов (НИУ). Для анализа влияния университета на инновационное развитие регионов были выбраны финансовые показатели эффективности НИУ. Поскольку программа развития НИУ в России проводилась только с 2008 г. и поэтапно (полный перечень университетов утвердили в 2010 г.), для анализа использовались данные с 2010 по 2012 г. Следует учитывать, что дальнейшие исследования данных аспектов необходимо проводить по большим выборкам, что будет давать более значимые результаты.

Для оценки уровня инновационного развития регионов размещения НИУ был использован метод интегрального рейтингового анализа инновационной активности.

На первом этапе исследования были отобраны и сгруппированы показатели для построения универсального индекса инновационного развития региона (табл. 1). Эти показатели были обобщены с последующим усреднением по формуле среднего арифметического и сведены в четыре группы:

1. Экономическое развитие региона (ЭРР) – показатели 1, 2, 3.
2. Инновационный потенциал региона (ИР) – показатели 4, 5.
3. Финансовые показатели инновационной деятельности региона (ФПР) – показатели 6, 7, 8.
4. Интеллектуальный потенциал региона (ИПР) – показатели 9, 10.

Таблица 1

Перечень показателей, входящий в интегральный индекс инновационного развития региона

№	Показатели
1	ВРП на душу населения
2	Инвестиции в основной капитал на душу населения
3	Потребительские расходы на душу населения
4	Инновационная активность организаций
5	Доля инновационных товаров
6	Внутренние затраты на исследования
7	Затраты на технологические инновации организаций
8	Используемые передовые технологии
9	Патентные заявки
10	Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками



Для комплексной оценки инновационного развития был использован интегральный показатель, определяемый по формуле среднего геометрического:

$$IIRR = \sqrt[4]{\text{ЭРР} \cdot \text{ИР} \cdot \text{ФПР} \cdot \text{ИПР}} .$$

Преимуществом предлагаемого интегрального показателя является то, что он компактно и концентрированно охватывает основные показатели региональных экономик, приведенных в сопоставимый вид. В табл. 2 представлены значения индекса инновационного развития регионов, в которых находятся исследуемые НИУ.

Таблица 2

**Индекс инновационного развития регионов, входящих в программу развития НИУ, за 2010–2012 гг.**

Регионы	2010	2011	2012
Республика Мордовия	92,999	151,053	112,093
Нижегородская область	622,540	691,212	742,293
Самарская область	462,098	496,771	631,506
Саратовская область	199,101	184,828	223,368
Челябинская область	394,401	408,542	462,931
Республика Татарстан	1040,563	1437,838	1514,016
Пермский край	919,115	965,670	1052,395
Томская область	653,085	739,451	728,734
Иркутская область	495,280	441,142	520,147
Новосибирская область	727,407	859,562	935,004
Белгородская область	320,454	332,638	359,842

В качестве факторов, характеризующих влияние университета, был выбран набор статистически наблюдаемых относительных показателей:

– доход от НИОКР из всех источников по ПНР НИУ по отношению к общим доходам НИУ (DNIO), млн руб.;

– объем средств, полученных НИУ на НИОКР по договорам с хозяйствующими субъектами по ПНР НИУ, по отношению к общим доходам НИУ (OSH), млн руб. Данный показатель отвечает за степень результативности взаимодействия между университетами и бизнесом;

– совокупный доход от реализованной НИУ и организациями его инновационной инфраструктуры научно-технической продукции по ПНР НИУ, за исключением доходов, полученных от ассигнований федерального бюджета (сметное финансирование НИОКР) и грантов научных фондов (иных юридических лиц), поступлений от благотворительной деятельности, по отношению к общим доходам НИУ (INNED), млн руб.;

– доходы, полученные от приносящей доход образовательной и научной деятельности (внебюджетные средства), по отношению к общим доходам НИУ (DND), млн руб.;

– финансовое обеспечение программы развития НИУ из внебюджетных источников (FOP), млн руб.;

– доходы НИУ из всех источников от образовательной и научной деятельности в расчете на одного НПП (UDON), млн руб.

При исследовании взаимосвязей между экономическими показателями на основе статистических данных при больших массивах информации использовались парный регрессионный анализ и корреляционно-регрессионный анализ [4].

Был также проведен линейный корреляционный анализ, при оценке корреляционных связей была принята следующая оценка:

- 1) сильная корреляция – при  $r > 0,70$ ;
- 2) средняя корреляция – при  $0,50 < r < 0,69$ ;
- 3) умеренная корреляция – при  $0,30 < r < 0,49$ ;
- 4) слабая корреляция – при  $0,20 < r < 0,29$ ;
- 5) очень слабая корреляция – при  $r \leq 0,19$ .

Для построения линейной регрессии была использована модель производственной функции знания (knowledge production function) А. Джаффе [5] вида

$$IIRR = \beta_1 DNIO + \beta_2 OSH + \beta_3 INNED + \beta_4 DND + \beta_5 FOP + \beta_6 UDON + \varepsilon_k,$$

где  $\varepsilon_k$  – случайный член (стохастическая ошибка).



Коэффициенты при независимых переменных  $\beta_1$  показывают, на сколько пунктов изменится уровень инновационного развития региона при изменении  $i$ -ой переменной на единицу. Результаты подобного анализа позволяют установить наиболее тесные корреляционные зависимости между параметрами DNIO, OSH, INNED, DND, FOP и UDON к IIRR.

### Результаты

Анализ корреляционной зависимости по анализируемым регионам Российской Федерации показывает значительную дифференциацию коэффициентов корреляции. Диапазон их значений по регионам колеблется от сильных положительных значений (преобладающих по показателю OSH) до сильных отрицательных (по показателю DND) (табл. 3).

Таблица 3

Коэффициенты корреляции по регионам РФ

Регионы	Коэффициент корреляции					
	DNIO к IIRR	OSH к IIRR	INNED к IIRR	DND к IIRR	FOP к IIRR	UDON к IIRR
Республика Мордовия	-0,2965	-0,1938	-0,9691	0,8012	0,7165	0,4367
Самарская область	0,4722	0,8206	-0,5911	-0,6839	0,9051	0,3343
Саратовская область	0,9289	0,9305	0,89	-0,0632	0,6087	0,8381
Челябинская область	0,6409	0,9797	0,9885	-0,5887	0,9434	-0,492
Республика Татарстан	0,9564	0,624	0,9925	0,971	0,9846	0,7264
Пермский край	-0,0702	0,9389	0,9994	-0,1264	-0,7042	0,9235
Томская область	0,9438	0,3981	0,8953	-0,7136	0,9752	0,8808
Иркутская область	0,5511	0,7422	0,5433	-0,9906	-0,8709	-0,8046
Новосибирская область	0,7376	0,7775	0,9423	-0,7215	0,9719	0,9984
Белгородская область	0,9736	0,9532	0,9325	0,3601	0,9346	0,8242

Результаты анализа показали, что наиболее сильная или тесная корреляционная зависимость просматривается между параметрами OSH и IIRR (в большинстве случаев коэффициент корреляции  $> 0,7$ ). Это свидетельствует о том, что чем интенсивнее идет взаимодействие университетов и региональных бизнесов, тем прогрессивнее инновационное развитие региона.

Только в Республике Мордовия наблюдается отрицательная корреляционная зависимость, что означает обратную связь между ними. В Республике Татарстан, Новосибирской и Белгородской областях прослеживаются высокие значения коэффициентов корреляции по большинству показателей, соответственно, в этих регионах влияние НИУ на инновационное развитие будет более серьезным.

Отрицательные значения коэффициентов корреляции по показателю DND говорят о том, что в большинстве регионов увеличение доходов от образовательной и научной деятельности (внебюджетных) негативно сказывается на региональном инновационном развитии. Это

может быть связано с различиями региональных экономик, различиями в ВРП на душу населения и экономической стабильностью региона.

Корреляционная зависимость IIRR от INNED в большинстве регионов также является сильной и только для Республики Мордовии (-0,9691) и Самарской области (-0,5911) – отрицательной, а для Иркутской области (0,5433) – средней.

Влияние рассмотренных факторов (DNIO, OSH, INNED, DND, FOP, UDON) на интегральный показатель инновационного развития региона (IIRR) носит сложный как положительный, так и отрицательный характер. Метод корреляционно-регрессионного анализа может быть использован при изучении нелинейных процессов инновационного развития и его влияния на ВРП регионов.

В табл. 4 представлены результаты оценок, полученных с помощью построения линейной регрессии по модели производственной функции знаний за 2010 г. по 11 российским регионам. Значимость регрессионного уравнения проверялась с помощью F-критерия Фишера.



Таблица 4

Оценки, полученные после построения регрессии за 2010 г. ( $N = 11$ )

Переменные	Коэффициенты $\beta_i$	Станд. ошибка	$t$ -статистика
Константа	-0,2927	3,5464	-0,0825
Ln(DNIO)	0,252	1,7974	0,1402
Ln(INNED)	0,8049	0,4672	1,7227
Ln(DND)	0,1289	1,457	0,0884
Ln(FOP)	-0,4431	0,5134	-0,863
Ln(UDON)	1,5298	0,8872	1,7243

Для данного уравнения  $F_{\text{крит}}(5,5) = 5,05$ , а  $F_{\text{набл}} = 3,72$ .

Поскольку наблюдаемое значение меньше критического, данное уравнение является в целом незначимым. Это может быть связано с небольшим количеством наблюдений и тем, что год после запуска программы НИУ – краткосрочный период, в ходе которого результаты от программы финансирования еще не успели проявиться в должной степени.

По  $t$ -критерию Стьюдента все коэффициенты  $\beta_i$  являются незначимыми, так как  $|t_{(\text{набл. стат})}| < t_{\text{крит}}$  и при 5%-ном, и при 1%-ном уровнях значимости:

$t_{\text{крит}}$  при 5%-ном уровне значимости = 2,571;

$t_{\text{крит}}$  при 1%-ном уровне значимости = 4,032.

Показатель OSH не использовался в регрессиях по 2010 и 2011 гг., потому что стал статистически изучаемым только с 2012 г. Качество уравнения из-за этого может также меняться. Коэффициент детерминации  $R^2$  в данном случае равен 0,78.

В табл. 5 зафиксированы оценки регрессии по 2011 г. Для этого уравнение  $F_{\text{крит}}(5,5) = 5,05$  аналогично предыдущему, потому что количество степеней свободы не изменилось, а  $F_{\text{набл}} = 1,94$ . Данное уравнение также является в целом незначимым. По  $t$ -критерию Стьюдента все коэффициенты  $\beta_i$  являются незначимыми, так как  $|t_{(\text{набл. стат})}| < t_{\text{крит}}$  и при 5%-ном, и при 1%-ном уровнях значимости. Критические значения остаются прежними. Коэффициент детерминации  $R^2$  в данном случае равен 0,65.

Таблица 5

Оценки, полученные после построения регрессии за 2011 г. ( $N = 11$ )

Переменные	Коэффициенты $\beta_i$	Станд. ошибка	$t$ -статистика
Константа	0,4036	5,1275	0,0787
Ln(DNIO)	0,3066	1,454	0,2108
Ln(INNED)	0,3854	0,9393	0,4103
Ln(DND)	0,4332	1,1546	0,3752
Ln(FOP)	-0,3897	0,6623	-0,5886
Ln(UDON)	0,8494	1,1847	0,7169

Результаты построения регрессии за 2012 г. отображены в табл. 6. Количество степеней свободы меняется, так как была введена дополнительная независимая переменная – OSH, и становятся равными соответственно 6 и 4. Новое значение  $F_{\text{крит}}(6,4) = 5,05$ , а  $t_{\text{крит}} = 2,447$  для 5%-ного уровня значимости и 3,707 – для 1%-ного уровня. Уравнение является значимым, поскольку  $F_{\text{набл}} = 20,314$ , соответственно  $F_{\text{набл}} > F_{\text{крит}}$ . Коэффициенты перед переменными INNED, UDON, OSH являются значимыми

и при 5%-ном, и при 1%-ном уровнях, остальные – незначимы.

Таким образом, получается, что при увеличении совокупного дохода от реализованной НИУ и организациями его инновационной инфраструктуры научно-технической продукции по ПНР НИУ по отношению к общим доходам на единицу уровень инновационного развития региона (в виде показателя IRR) увеличится на 4,0234 единицы. При увеличении доходов НИУ из всех источников от образовательной и научной деятельности в расчете на одного НПР



Таблица 6

Оценки, полученные после построения регрессии за 2012 г. (N = 11)

Переменные	Коэффициенты $\beta_i$	Станд. ошибка	t-статистика
Константа	1,1081	1,5476	0,7159
Ln(DNIO)	0,364	0,2502	1,4549
Ln(INNED)	0,8611	0,2139	4,0234
Ln(DND)	0,4601	0,2388	1,9264
Ln(FOP)	-0,1592	0,1381	-1,1527
Ln(UDON)	-1,2528	0,2509	-4,9917
Ln(OSH)	1,4504	0,299	4,8499

на 1 млн руб. PIRR снизится на 4,9917. Хотя данное значение является значимым, нужно принимать во внимание то, что выборка для исследований была небольшой и они проводились в краткосрочном периоде.

Для долгосрочного периода результаты могут сильно отличаться, а прогнозные значения по имеющимся данным строить еще рано. Пока, за первые три года, можно уловить только формирующуюся динамику влияния деятельности НИУ на инновационное развитие региона. При увеличении объема средств, полученных НИУ на НИОКР по договорам с хозяйствующими субъектами по ПНР НИУ, по отношению к общим доходам НИУ на 1 млн руб. уровень инновационного развития увеличится на 4,8499 единицы. Данный результат, безусловно, говорит о хороших перспективах развития для регионов при активном взаимодействии НИУ и бизнеса.

Многие из коэффициентов полученных уравнений оказались статистически незначимыми, поскольку исследуемые данные сильно ограничены. Для более детального и качественного анализа необходимо брать выборку минимум за 10 лет. Это направление эконометрических исследований влияния университета на регион возможно развивать в дальнейших исследованиях с учетом доступности большего объема статистических данных с использованием методов пространственного анализа.

*Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 12-06-33052 мол\_а\_вед).*

**Список литературы**

1. Новиков А. В., Лапочкина Л. В. Проблемы инновационного развития регионов России // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 6. URL: <http://www.science-education.ru/100-5213> (дата обращения: 30.01.2014).

2. Фирсова А. А., Нархова А. А. Зарубежные подходы к оценке влияния университета на региональное развитие // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2014. Т. 14, вып. 2. С. 289–294.

3. Фирсова А. А., Нархова А. А. Университет как драйвер экономического развития региона : вызовы и перспективы // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 2. С. 223–227.

4. Шеховцева Л. С., Грушников В. В. Влияние инновационных факторов на развитие регионов России // Вестн. Балт. федер. ун-та им И. Канта. 2013. Вып. 3. С. 124–129.

5. Jaffe A. Real effects of academic research // American Economic Review. 1989. № 79. P. 957–970.

**Universities Impact on Innovative Development of Regions: an Empirical Analysis**

**A. A. Firsova**

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

**A. A. Narkhova**

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

**Introduction.** In recent decades, questions the impact of universities on regional economic development and the search for the most effective mechanisms and instruments of cooperation of universities and regions attracts more and more attention from researchers and practitioners. **Methodology of the study.** In this article it was set the goal – to study the influence of Russian universities in the innovative development of the regions. To assess the impact of universities on the performance of innovative development of regions were used statistical data of Federal service of state statistics for 2010–2013. The factors characterizing the influence of the university, was chosen set of statistically observable on the financial performance of national research universities. To assess the level of innovation development of the region was used the method of integral rating analysis of innovative activity and knowledge production function model. **Results.** Analysis of the correlation of the analyzed regions of the Russian Federation



shows significant differentiation parameters and dynamics influence the activities of national research universities in the innovative development of the region. By increasing the amount of funds they have received R & D contracts with businesses in relation to their total revenues to 1 million rubles, the level of innovation development of the region will increase by 4.8499 units, which indicates good prospects for the development of regions with the active collaboration of universities and business.

**Key words:** university, innovative regional development.

*The reported study was supported by RFBR, research (project № 12-06-33052 мол\_а\_вед).*

## References

1. Novikov A. V., Lapochkina L. V. Problemy innovatsionnogo razvitiia regionov Rossii (Problems of innovative development of regions of Russia). *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniia* (Modern problems of science and education), 2011, no. 6. Available at: <http://www.science-education.ru/100-5213> (accessed 30 January 2014).
2. Firsova A. A., Narkhova A. A. Zarubezhnye podkhody k otsenke vliianiia universiteta na regional'noe razvitiie [Foreign approaches to assessing the impact of the university on regional development]. *Izv. Saratov Univ. (N.S.), Ser. Economics. Management. Law*, 2014, vol. 14, iss. 2, pp. 289–294.
3. Firsova A. A., Narkhova 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. (N.S.), Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 2, pp. 223–227.
4. Shekhovtseva L. S., Grushnikov V. V. Vliianie innovatsionnykh faktorov na razvitiie regionov Rossii [Influence factors on the development of innovative regions of Russia]. *Vestn. Balt. feder. un-ta im. I. Kanta* [Immanuel Kant Baltic Federal University Vestnik], 2013, iss. 3, pp. 124–129.
5. Jaffe A. Real effects of academic research. *American Economic Review*, 1989, no. 79, pp. 957–970.





## УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338

### МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРА И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**В. Ю. Тюрина**

доктор экономических наук, профессор кафедры  
прикладной экономики и управления инновациями,  
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: vut@sstu.ru

**А. А. Ипполитова**

кандидат экономических наук, ассистент кафедры  
прикладной экономики и управления инновациями,  
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: ippolitova@fsimp.ru

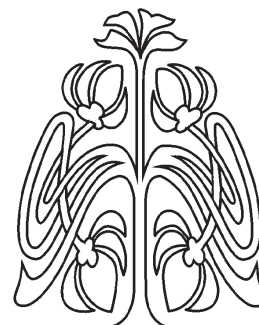
**Введение.** Актуальность проблемы трансфера результатов интеллектуальной деятельности определяется особенностью современного этапа научно-технический прогресса. Под трансфером технологий подразумевают процесс передачи (продажи, обмена) знаний с целью организации производства конкурентоспособной продукции, соответствующей рыночным потребностям. Маркетинговое сопровождение инновационной деятельности предприятия является базовым условием успешного внедрения объектов интеллектуальной собственности. Для того чтобы инновационные технологии привели к экономическому успеху, следует очень внимательно относиться к проблемам формирования и реализации маркетинговой стратегии центров трансфера технологий в РФ. **Теоретический анализ.** В статье рассматриваются теоретические основы формирования маркетинговой стратегии центров трансфера технологий в РФ, обоснована необходимость их разработки. **Результаты.** Дана характеристика особенностей и проблем, характерных для трансфера и коммерциализации инновационных технологий в современных условиях. Авторами спроектирован механизм построения маркетинговых стратегий центров трансфера технологий. **Заключение.** Трансфер и коммерциализация инновационных технологий предполагают активизацию совершенно новых стратегических компетенций элементов инновационной инфраструктуры. Таким образом, для развития национальной инновационной системы необходимо наращивать темпы трансфера инновационных технологий, причем данные процессы должны иметь системный характер. **Ключевые слова:** маркетинг, конкурентоспособность, трансфер, инновационные технологии, центры, коммерциализация, объекты интеллектуальной собственности.

#### Введение

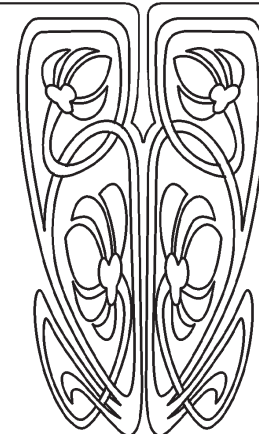
Трансфер технологий можно выделить как основной фактор развития национальной инновационной экономики, а степень участия в этих процессах малых и средних наукоемких предприятий во многом определяет их технологическое развитие, конкурентоспособность на отечественном и международном рынках.

В ходе научно-технической революции происходят значимые и объективные изменения:

– объекты интеллектуальной собственности вытесняют материальные активы таким же образом, как собственные активы предприятий вытесняются наличием актуальной информацией;



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





– нематериальные активы становятся неотъемлемой частью любого конкурентоспособного предприятия, и эффективное управление ими становится важной задачей для организаций;

– в современной экономике информация становится самым важным ресурсом и одновременно может являться готовым продуктом деятельности предприятия.

В настоящее время главной особенностью коммерциализации объектов интеллектуальной собственности является фактор времени. Парадигма прошлых лет о том, что идеальное решение потребности общества сохраняет свою актуальность на длительное время, устарела. Современный рынок инновационных технологий диктует совершенно другое направление.

### Теоретический анализ

По данным статистики РФ, лишь немногие инновационные компании находят своих потенциальных покупателей. Около 46% инновационных проектов в сфере разработки и внедрения новых технологий оказываются не востребованными рынком или чаще всего даже не выходят до него [1, с. 178]. В условиях жесткой конкуренции между предприятиями проблема трансфера технологий с минимальными потерями времени становится ключевой. Для решения такой задачи были созданы центры трансфера технологий.

В России функционирует широкая сеть центров трансфера технологий и коммерциа-

лизации объектов интеллектуальной собственности (ЦТТиКОИС), которые могут способствовать формированию как горизонтальных связей между университетами, промышленными предприятиями, так и вертикальных связей между различными уровнями власти в вопросах управления инновационной деятельностью [2]. Другими словами, центры трансфера выступают посредником в формировании инновационной системы страны.

Центры трансфера технологий могут отличаться друг от друга принципами работы и организационно-правовой формой, но все они стремятся достичь главной цели – коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Эффективность деятельности центров трансфера технологий по коммерциализации инновационных технологий определяет выбранная ими маркетинговая стратегия.

### Результаты

Стратегия маркетинга любой компании реализуется за счет комплекса тактических маркетинговых инструментов (маркетинг-микса) [3, с. 18]. Всеми элементами, которые образуют этот комплекс, можно управлять. Поэтому формирование маркетинговой стратегии ЦТТиКОИС необходимо начать с анализа основных элементов маркетинг-микса, так как такой подход позволит центру занять конкурентоспособное положение и эффективно реагировать на изменения высокотехнологического рынка (рис. 1).



Рис. 1. Разработка маркетинг-микса для ЦТТиКОИС

Как показывает практика, у малых инновационных компаний возникают трудности с выходом на рынки сбыта и поиском потенциальных

покупателей результатов их интеллектуальной деятельности. Поэтому процесс внедрения инновационных технологий в реальный сектор эко-



номики, процесс коммерциализации объектов интеллектуальной собственности затягивается. Очень важно строить инновационную стратегию по продвижению высокотехнологичных проектов на основе анализа потребностей рынка, потребителей продукции.

В открытой рыночной экономике процесс коммерциализации объектов интеллектуальной собственности очень сложен и «нелинеен». В мировой практике признана модель «спроса на инновационные технологии». В рамках данной концепции процесс коммерциализации технологий начинается не с научно-исследовательских работ, а с оценки бизнес-возможностей. Этой моделью предусматривается введение принципиально новых этапов построения инновационного процесса, которая характеризуется глубоким влиянием элементов обратной связи для всех этапов трансфера технологий.

Маркетинг в сфере услуг, в отличие от маркетинга в сферах промышленности и торговли, имеет ряд особенностей, что позволяет рассматривать услуги ЦТТиКОИС как самостоятельное направление на товарном рынке. Маркетинговая стратегия ЦТТиКОИС представляет собой некий план, который позволяет объединить в одно целое основные цели и задачи организации, направления развития и функционирования предприятия. Следует помнить о том, что восприятие клиентом качества предлагаемой услуги ЦТТиКОИС во многом зависит от качества взаимодействия с ним сотрудников центра, в том числе и после оказания услуг.

Построение маркетинговой деятельности ЦТТиКОИС является комплексным, длительным и трудоемким процессом. В Российской Федерации университетами и научными организациями накоплено большое количество результатов научно-исследовательской деятельности, однако многие объекты интеллектуальной собственности не используются в промышленном производстве. В большей степени это обусловлено как неконкурентоспособностью полученных результатов интеллектуальной деятельности, так и отсутствием работоспособной инновационной инфраструктуры [4]. Российские университеты создают структурные подразделения, которые несут ответственность за коммерциализацию своих инновационных разработок, и оказывают помощь научным подразделениям через консалтинговые услуги.

Особенностью формирования маркетинговой стратегии ЦТТиКОИС является выработка направлений движений, а не формирование правил деятельности центра, поэтому необхо-

димо пересматривать маркетинговую стратегию. Это позволит деятельности центра трансфера технологий быть актуальной и адаптироваться в меняющемся мире, удовлетворяя потребности промышленных предприятий страны.

Трансфер технологий представляет собой специальный высокопрофессиональный вид коммерческой деятельности. Основываясь на мировой практике, трансфер технологий является одним из основных механизмов, который обеспечивает связь науки и производства [5, с. 29]. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности предполагает активизацию полностью новых стратегических компетенций центра трансфера технологий (например, проведение маркетинговых исследований, предварительной оценки рынка, научно-технической экспертизы разработанной продукции, рыночное тестирование технологий, вывод современных инновационных технологий на рынки сбыта и др.).

При разработке маркетинговой стратегии центра необходимо придерживаться определенной схемы действий, так как это является основным фактором успеха предоставляемых им услуг. Механизм построения маркетинговой стратегии ЦТТиКОИС представлен на рис. 2.

К основным вопросам, на которые стоит ответить сотрудникам центров трансфера технологий, можно отнести следующие:

- какие услуги будут предоставляться клиентам?
- кто является потребителем услуг ЦТТиКОИС?
- как выйти на целевые рынки?
- какой бюджет понадобится для выхода на рынки?
- как и кто будет оценивать полученные результаты?

В рамках последнего этапа разработки маркетинговой стратегии центра трансфера технологий необходимо ежегодно составлять план работы центра, который будет включать основные виды деятельности. Такой временной срез позволит четко представлять перечень оказываемых услуг, формировать временные рамки для выполнения ряда задач центра, позволит сделать прогноз результатов за текущий год и др.

### **Заключение**

Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности представляет в настоящее время одну из наиболее актуальных проблем. Малые предприятия делают основной упор на поиск финансирования своих инновационных проектов, забывая о формировании спроса у бу-



Рис. 2. Механизм формирования маркетинговой стратегии ЦТТиКОИС



дущих потребителей продукции. Поэтому многим молодым предприятиям, организованным за последние годы в России, фактически негде и некому реализовывать свои результаты интеллектуальной деятельности [6, с. 33]. В связи с этим посредническая деятельность ЦТТиКОИС в сфере маркетинговой поддержки малого инновационного бизнеса является востребованной и актуальной. Однако для эффективной работы в этом направлении центры трансфера технологий должны формировать свои маркетинговые стратегии для достижения поставленных целей.

### Список литературы

1. Быковский В. В., Ситникова О. Г. Управленческий аспект трансфера технологий // *Вопр. современной науки и практики. Ун-т им. В. И. Вернадского*. 2012. № 4 (42). С. 176–179.
2. Влияние маркетинговых и форсайт-исследований на конкурентоспособность инновационных вузовских разработок. URL: <http://www.science-education.ru/108-8604> (дата обращения: 13.02.2015).
3. Бразинская С. Как подготовить маркетинговую стратегию для центра коммерциализации технологий. М. : Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий», 2006. 54 с.
4. Дерунова Е. А., Фирсова А. А. Исследование потребительского поведения при выборе высокотехнологичных продуктов на региональном уровне // *Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2013. Т. 13, вып. № 3 (1). С. 342–347.
5. Тюрина В. Ю., Ипполитова А. А. К вопросу регионального трансфера технологий // *Инновационная деятельность*. 2013. № 1 (24). С. 28–33.
6. Тюрина В. Ю., Ипполитова А. А. Наука, инновация, интеллектуальная собственность – основа перехода к инновационной экономике // *Инновации*. 2013. № 9 (179). С. 32–36.

### Marketing Strategy as a Factor of Transfers and Commercialization of Technologies

#### V. Yu. Tyurina

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

#### A. A. Ippolitova

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

**Introduction.** The relevance of the problem of the transfer of intellectual property is determined by the feature of the present stage of scientific and technical progress. Under the technology transfer involve the transfer (sale, exchange) of knowledge in order to orga-

nize the production of competitive products conforming to market needs. Marketing support innovation enterprise is a basic condition for the successful implementation of intellectual property. In order to innovative technologies have led to economic success, it should be very attentive to the problems of formation and implementation of the marketing strategy of technology transfer centers in the Russian Federation. **Theoretical analysis.** The article discusses the theoretical basis of the formation of the marketing strategy of technology transfer centers in the Russian Federation, the necessity of their development. **Results.** Give the characteristic features and problems specific to the transfer and commercialization of innovative technologies in the modern world. The authors designed a mechanism for constructing marketing strategies of technology transfer centers. **Conclusion.** Transfer and commercialization of innovative technologies involves activation of a completely new strategic competences elements of innovation infrastructure. Thus, for the development of the national innovation system is necessary to increase the rate of transfer of innovative technologies, and these processes should be systematic.

**Key words:** marketing, competitiveness, transfer, innovative technology, centers, commercialization, objects of intellectual property.

### References

1. Bykovskii V. V., Sitnikova O. G. Upravlencheskii aspekt transfera tekhnologii [Administrative aspect of technology transfer]. *Voprosy sovremennoi nauki i praktiki. Universitet im. V. I. Vernadskogo* [Problems of modern science and practice. University of V. I. Vernadsky], 2012, no. 4 (42), pp. 176–179.
2. Vliianie marketingovykh I foresait-issledovani na konkurentosposobnost' innovatsionnykh vuzovskikh razrabotok (The impact of marketing and foresight studies on the competitiveness of innovative university development). Available at: <http://www.science-education.ru/108-8604> (accessed 13 February 2015).
3. Brazinskas S. *Kak podgotovit' marketingovuiu strategiiu dlia tsentra kommertsializatsii tekhnologii* [How to prepare a marketing strategy for technology commercialization center]. Moscow, Proekt EuropeAid «Nauka i kommertsializatsiia tekhnologii» [EuropeAid project «Science and Technology Commercialisation», 2006. 54 p.
4. Derunova E. A., Firsova A. A. Issledovanie potrebitel'skogo povedeniia pri vybore vysokotekhnologichnykh produktov na regional'nom urovne [Research of consumer behavior at a choice of high-tech products at the regional level]. *Izv. Saratov Univ. (N.S.), Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 3 (1), pp. 342–347.
5. Tiurina V. Yu., Ippolitova A. A. K voprosu regional'nogo transfera tekhnologii [On the issue of regional technology transfer]. *Innovatsionnaia deiatel'nost'* [Innovative activities], 2013, no. 1 (24), pp. 28–33.
6. Tiurina V. Yu., Ippolitova A. A. Nauka, innovatsiia, intellektual'naia sobstvennost' – osnova perekhoda k innovatsionnoi ekonomike [Science, innovation, intellectual property – the basis of the transition to an innovation economy]. *Innovatsii* [Innovation], 2013, no. 9 (179), pp. 32–36.



УДК 33.338.1

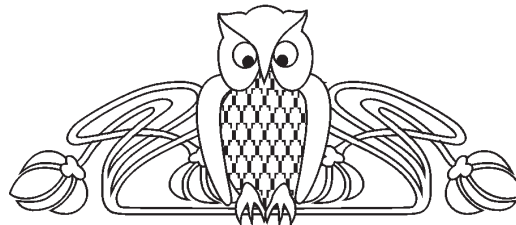
## ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТНОГО МЕТОДА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**О. А. Мызрова**

доктор экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления инновациями, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: olga\_myzrova@mail.ru

**С. П. Бесчастнов**

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



**Введение.** В настоящее время развитие современной экономики страны невозможно без инвестирования в инновационную деятельность. Роль инновационной деятельности в экономике страны увеличивается каждый день, и проектный метод инвестирования – один из основных методов инвестирования, который поможет России преодолевать новые рубежи экономического развития страны. **Теоретический анализ.** В статье проведен анализ проектного метода инвестирования инновационной деятельности, а также подробно рассмотрены принципы данного метода. **Результаты.** На основе обобщения точек зрения ученых относительно проектного метода инвестирования и его принципов выявлены преимущества и недостатки данного метода и разработаны принципы инвестирования инновационной деятельности на основе проектного метода. По результатам проведенного исследования были выявлены сильные стороны данного метода, дальнейшее развитие которых будет способствовать повышению инновационной активности как отдельных предприятий, так и страны в целом.

**Ключевые слова:** инновации, инвестирование инновационной деятельности, проектный метод инвестирования, принципы инвестирования

### Введение

В развитии производства новшества всегда имели большое значение, а в современной экономике роль инноваций возрастает еще более значительно. Как правило, это связано с тем, что инновации становятся основой экономического роста. Опыт зарубежных и развитых государств показал, что в эпоху научно-технической революции широкое внедрение нововведений стало нормой для современной экономической жизни. Именно в развитых странах инновационный подход играет одну из важнейших ролей в области развивающейся экономики. На наш взгляд, именно сейчас, в условиях кризиса, в современной России эта роль наиболее важна. Кроме того, в связи с разнообразием потребностей экономики в Российской Федерации проходит активная стадия становления ее инновационной составляющей. У российских новаторов и инвесторов есть преимущество: проведя оценку опыта раз-

витых стран, возможно создать теоретическую и практическую базу, на основе которой действия будут верными и структурированными. Немаловажной составляющей успешного развития этого процесса является возможность использовать разнообразные методы инвестирования инновационной деятельности. Одним из таких методов, наименее разработанным, является метод проектного инвестирования.

### Теоретический анализ

В настоящее время инвестирование инновационных проектов, как правило, представляет собой выбор методов, а также определение источников инвестирования и их структуру.

На наш взгляд, одним из способов инвестирования инновационного проекта являются методы инвестирования инновационного проекта, которые, в свою очередь, помогают обеспечивать финансовую реализуемость данного проекта.

Среди основных методов инвестирования инновационных проектов можно выделить следующие:

- самоинвестирование;
- доленое инвестирование;
- кредитное инвестирование;
- лизинг;
- бюджетное инвестирование;
- смешанное инвестирование;
- проектное инвестирование;
- венчурное инвестирование и др.

В современной научной литературе представлено достаточно много взглядов о составе различных методов инвестирования инновационных проектов, а соответственно, и разные определения этих методов. Кроме того, существуют и различные подходы к определению содержания и сущности проектного инвестирования.

Так, по мнению В. В. Бочарова, существует как минимум два определения проектного ин-



вестирования. Он считает, что под проектным инвестированием понимается, прежде всего, совокупность форм и методов инвестирования инновационного проекта. Проектное инвестирование используется как способ мобилизации разных источников инвестирования, а также комплексного использования различных методов инвестирования конкретных инновационных проектов; как инвестирование, строго направленное на использование средств для реализации инновационного проекта.

С другой стороны, В. В. Бочаров рассматривает проектное инвестирование как метод инвестирования инновационных проектов, который характеризуется особым способом обеспечения возвратности вложений. В основе данного метода лежат доходы, полученные от конкретного инновационного проекта, а также распределение всех рисков между участниками его реализации [1].

В международной практике Г. Д. Винтер дает определение проектного инвестирования как инвестирование разработки, при котором основная часть инвестирования будет не предоставлена за счет какой-либо формы акционерного капитала, а возвращена из доходов, произведенных рассматриваемым инновационным проектом [2].

В Российской Федерации проектный метод является относительно новым методом инвестирования инновационной деятельности. Первоначально проектное инвестирование понималось как банковское долгосрочное кредитование инвестиционных проектов и в основном ориентировалось на инвестиционные проекты. В настоящее время проектное инвестирование имеет очень много разновидностей и в разных сферах трактуется по-разному. Сегодня проектное инвестирование пришло и в инновационную деятельность. Это обусловлено тем, что первоначально только малая часть инвестиций была направлена

в наукоемкую часть проектов, но со временем эффективность инновационных инвестиций нарастала в связи со сложностью инновационных разработок, и необходимость ориентации экономического развития страны на инновационный путь развития привела к появлению нового типа проектного инвестирования [3].

Само проектное инвестирование имеет возможность использоваться в следующих формах (рис. 1):

1) форма инвестирования с полным регрессом на заемщика – подразумевает присутствие гарантий и требований конкретного вида установки рамок ответственности, в которых будет вести свою деятельность кредитор проекта. Все риски проекта в данном случае остаются за заемщиком. Все это приводит к снижению цены заемных средств и сокращает сроки финансирования для реализации проекта. Как правило, данная форма используется для малоприбыльных проектов;

2) форма инвестирования без права регресса на заемщика – подразумевает отсутствие каких-либо гарантий кредитору от заемщика. Кредитор в данной форме все риски, необходимые для реализации проекта, несет самостоятельно, и поэтому данная форма используется для высокоприбыльных проектов, как правило, связанных с изготовлением высококачественной продукции и внедрением новшеств в уже используемую технологию производства;

3) форма инвестирования с ограниченным правом регресса – подразумевает разделение рисков, необходимых для реализации проекта между всеми его участниками. Каждый участник проекта берет на себя определенные обязательства по его реализации. Результатом данной формы становится низкая цена инвестиций проекта, и каждый участник проекта уверен в эффективности реализации данного проекта, так как доход, полученный от проекта, полностью зависит от вклада каждого из участников.



Рис. 1. Формы инвестирования инновационных проектов



В сравнении с традиционными формами, проектное инвестирование более достоверно оценивает надежность заемщика и позволяет оценить эффективность проекта, его реализуемость, обеспеченность, жизнеспособность, а также позволяет сделать прогноз результатов инновационного проекта [4, 5].

Рассмотрев основные позиции авторов, можно сделать вывод о том, что основной механизм проектного инвестирования состоит из анализа как технических, так и экономических составляющих инновационного проекта и оценки рисков, связанных с реализацией этого проекта, а основной целью вложения денежных средств в проект является прибыль.

На наш взгляд, основная особенность проектного метода инвестирования – совмещение в себе одновременно таких видов капитала, как банковский, коммерческий, государственный и международный.

При проектом методе в настоящее время основными инвесторами выступают инвестиционные и коммерческие банки. Также инвесторами могут быть иностранные компании, финансовые организации, коммерческие структуры и др. При этом методе инвестирования инновационной деятельности при выборе инновационных проектов присутствуют ограниченность информации, сложность в организации, а также повышенные риски. Главными особенностями данного метода являются гарантии финансовых организаций, государственных органов, а также распределение рисков между инвесторами, гарантами и организаторами проекта.

К проектному инвестированию всегда допускаются только те инновационные проекты и разработки, которые смогут после их реализации обеспечивать непрерывный поток денежных средств, а также погашение долговых обязательств, что, в свою очередь, требует проведения всесторонней и квалифицированной экспертизы. Погашение долгов обычно происходит за счет доходов, полученных от инновационного проекта, а в крайних случаях – от активов гарантов или субсидий. Также к основным особенностям проектного инвестирования можно отнести обязательное согласование с кредиторами всех процедур по реализации инновационных проектов.

Еще одной из особенностей проектного инвестирования инноваций является формирование портфеля инноваций. Портфель инноваций включает в себя все инновационные проекты, разные по содержанию, сложности и областям реализации. Это помогает минимизировать коммерческие риски и повысить эффективность инновационных проектов в случае их

реализации. Самым эффективным проектным инвестированием принято считать вариант, при котором доходы от реализации инновационного проекта являются источником погашения кредитных обязательств.

Для реализации конкретного инновационного проекта необходимо, во-первых, создать специальную проектную компанию, которая, в свою очередь, привлечет ресурсы для реализации данного проекта и рассчитается со всеми кредиторами и инвесторами проекта. Во-вторых, практическое отсутствие активов, необходимых для обеспечения возврата заемных средств на самом первом этапе инвестиционной стадии инновационного проекта. Денежный поток обеспечивает возврат заемных средств. В-третьих, использование различных финансовых инструментов для реализации инновационного проекта.

Учитывая перечисленные особенности, метод проектного инвестирования инновационной деятельности можно определить, на наш взгляд, как мультиинструментальный, основанный на специально созданной для реализации проекта компании, при которой будущие денежные потоки проекта являются основным обеспечением возврата заемных средств и выплаты доходов инвесторам.

Также необходимо отметить, что проектное инвестирование основано на будущем развитии инновационного проекта и зависит от эффективности работы проектной компании, а также от эффективной реализации проекта. При проектом методе необходима стратегия развития и в особенности стратегический менеджмент инновационного проекта. Поэтому косвенным результатом внедрения проектного инвестирования является становление стратегического менеджмента проектов и компаний [3].

Использование проектного метода инвестирования предполагает использования некоторых устойчивых принципов. Рассмотрим некоторые из них:

– принцип пессимистического прогноза. Используется, когда сам банк непосредственно проводит оценку инновационного проекта и прогнозирует самое неблагоприятное развитие событий;

– анализ спроса и ценообразование на продукт, на который для производства берется кредит. Как правило используются три варианта. Это проект спонсора, пессимистический сценарий банка и отчет экспертов;

– принцип ограниченной ответственности клиента. Представляет собой погашение займа только от дохода от инновационного проекта;





- дополнительные гарантии, которые обеспечивают дополнительные возможности погашения кредита;
- банковский риск, который, как правило, погашается за счет увеличения маржи;
- принцип зависимости от процентной ставки;
- оценка банком-кредитором общей суммы ожидаемого дохода к общей сумме долга и процента по этому долгу. Как правило, данный показатель не должен превышать 1,3;
- принцип погашения кредита. Выплата по кредиту начинается, как правило, только по достижении среднего уровня производительности проекта [6].

По мнению П. Лебедева, проектное инвестирование предполагает, что проекты реализуются на основе следующих принципов:

- экономическая деятельность в инновационном проекте должна быть строго определенной или обособленной;
- наличие системы определенных гарантий всех участников;
- присутствие финансовой модели, которая является основой для инвестирования [7].

По мнению С. Павленко, принципами проектного инвестирования являются:

- точное осознание и разделение интересов кредиторов, а также акционеров;
- полный анализ технико-экономических составляющих инновационного проекта;

- финансирование инновационных проектов за счет акционерного капитала [8].

Проведенный анализ точек зрения данных авторов позволяет считать, что наиболее полное соответствие принципов и сущности проектного метода наблюдается в подходе С. Павленко. Это связано с тем, что инновационный проект должен быть полностью проанализирован, необходима финансовая модель для его успешной реализации. На наш взгляд, основными принципами проектного инвестирования инновационной деятельности являются следующие (рис. 2):

- принцип прогнозирования спроса на инновационный товар или услугу. Предполагает проведение исследования будущего спроса на товар или услугу в целях обоснования инвестиций, затраченных на реализацию инновационного проекта;
- принцип обособления экономической деятельности в рамках инновационного проекта. Этот принцип как принцип проектного метода инвестирования предполагает, что на время реализации инновационного проекта создается фирма, которой выделяются активы, необходимые для выполнения проекта, и она несет ответственность в рамках выделенного имущества;
- принцип целевого характера. Выражается в использовании инвестиций на выполнение конкретного инновационного проекта;

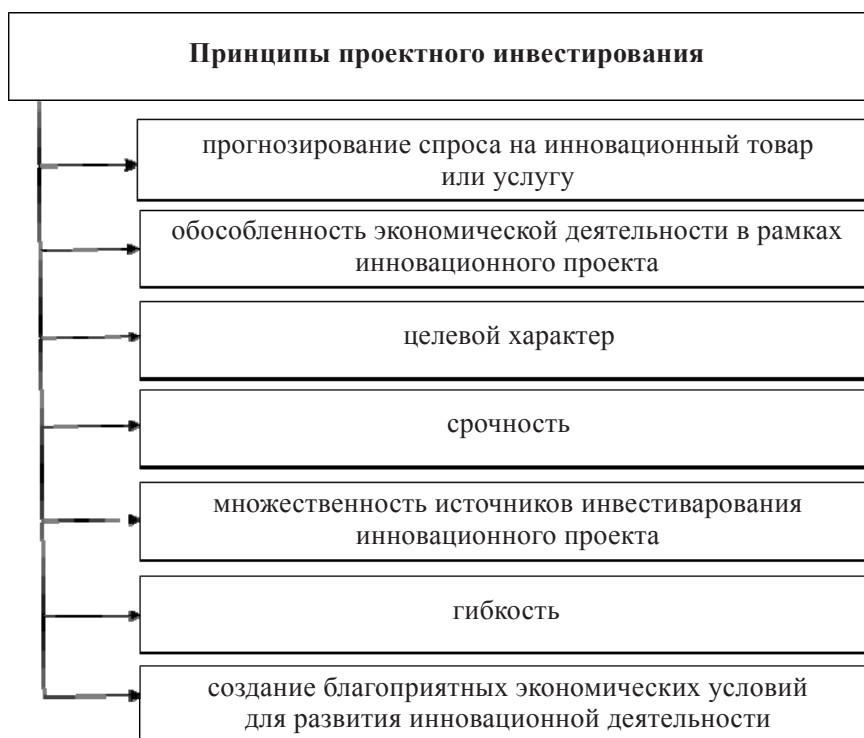


Рис. 2. Принципы инвестирования инновационных проектов



– принцип срочности. Предполагает необходимость возврата заемных средств (должны предоставляться на долгосрочный период, т.е. на время, необходимое на проведение исследования, разработку, внедрение в производство и коммерциализацию) в установленные сроки;

– принцип возвратности. Его сущность заключается в том, что полученные от инвесторов средства подлежат возврату или погашению заемщиком в соответствии с договором. При этом каждый внешний источник инвестирования предполагает свой механизм возврата или погашения средств;

– принцип гибкости. Гибкость метода проектного инвестирования инновационной деятельности предполагает возможность использования различных моделей как предоставления средств, так и их возврата.

Таким образом, система вышеперечисленных принципов будет способствовать, на наш взгляд, дальнейшему развитию проектного метода и формировать эффективный механизм инвестирования инновационной деятельности.

### Результаты

Сегодня проектное инвестирование требует для реализации существенного инновационного проекта применения огромного количества финансовых и нефинансовых инструментов, а также правовой базы договоров и контрактов, проведения тендеров. А для этого необходимы большие денежные затраты и другие дополнительные расходы, и среди всех инновационных проектов остаются, как правило, только те, для реализации которых целесообразно применять проектное инвестирование.

Для инвестирования таких проектов необходимы так называемые длинные деньги. Длинные деньги это, прежде всего, ресурсы, которые формируются за счет пенсионных накоплений населения, а также страховыми резервами страховых компаний, Резервного фонда Российской Федерации и др. Также для реализации инновационных проектов необходимы длинные гарантии, отсутствие которых в настоящее время на российском рынке тормозит развитие проектного метода инвестирования, государственно-частного партнерства, а также инвестиционного кредитования.

Таким образом, рассмотрев мнения разных авторов относительно определения и основные принципы проектного метода инвестирования инновационной деятельности, можно сделать вывод о том, что в настоящее время на территории Российской Федерации этот вопрос проработан не идеально. При этом развитие данного метода

в России поможет не только выйти из экономического кризиса, но и вывести экономику страны на новый инновационный этап развития.

### Список литературы

1. Бочаров В. В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. М. : Финансы и статистика, 2008. 436 с.
2. Vinter G. D. Project Finance. A Legal Guide. L. : Sweet & Maxwell, 1995, 151 p.
3. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование. М. : Альпина Паблишер, 2012. 154 с.
4. Мызрова О. А. Методы инвестирования регионального инновационного машиностроительного кластера // Стратегическое и проектное управление : сб. науч. ст. / гл. ред. В. Г. Прудский ; Перм. гос. нац. иссл. ун-т. Пермь, 2011. С. 103–111.
5. Балаш В. А., Фирсова А. А., Чистопольская Е. В. Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 2. С. 73–77.
6. Гамза В. А. Проектное финансирование в России будет развиваться самыми высокими темпами // Аналитический журнал «СНИП». 2011. № 3. С. 60–63.
7. Лебедев П. Проектное финансирование : факторы успеха // Консультант. 2005. № 11. С. 31–35.
8. Павленко С. Проектное финансирование : рецепт привлечения крупных инвестиций. URL: <http://www.iprnou.ru/article.php?idarticle-000691> (дата обращения: 15.01.2015).

### Principles of Project Investment Method of Innovation Activity

#### O. A. Myzrova

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,  
77, Politechnicheskaya str., Saratov, 410054, Russia  
E-mail: olga\_myzrova@mail.ru

#### S. P. Beschastnov

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

**Introduction.** At present, the development of a modern economy of the country is impossible without investing in innovation. The role of innovation in the economy increases every day, and one investment project method and the basic methods of investment, which will help Russia to overcome all the new frontiers of economic development. **Theoretical analysis.** The article deals with the analysis and design method of investing innovation and detail all the principles of the method. **Result.** Based on the different perspectives of the authors about the project method and its investment principles identified strengths and weaknesses of this method. According to the results of the research project method investment innovation were identified strengths of this method and can say with



full confidence that the use of the design method of investing in the Russian Federation will promote the growth of innovative activity in the country and boosting the economy of the country as a whole.

**Key words:** innovation, investment innovation, design method of investing, investment principles.

## References

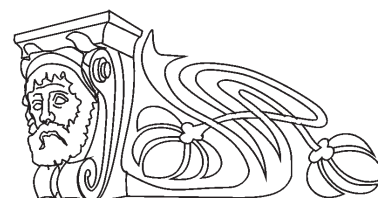
1. Bocharov V. V. *Metody finansirovaniia investitsionnoi deiatel'nosti predpriatii* [Methods of financing the investment activity of the enterprises]. Moscow, Finance and statistic, 2008. 436 p.
2. Vinter Graham D. *Project Finance. A Legal Guide*. London, Sweet & Maxwell, 1995. 151 p.
3. Nikonova I. A. *Proektnyi analiz i proektnoe finansirovanie* [Project Analysis and Project Finance]. Moscow, Al'pina Publisher, 2012, 154 p.
4. Myzrova O. A. *Metody investirovaniia regional'nogo innovatsionnogo mashinostroitel'nogo klastera* [Methods of investing regional innovation engineering cluster]. *Strategicheskoe i proektnoe upravlenie: sb. nauchnykh statei*. Gl. red. V. G. Prudskii; Permskii gosudarstvennyi natsional'nyi issledovatel'skii universitet [Strategic and
- project management. Sat. scientific articles. Chief ed. V. G. Prudskii; Perm State National Research University]. Perm, 2011, pp. 103–111.
5. Balash V. A., Firsova A. A., Chistopolskaya E. V. *Spe-tsifika otsenki effektivnosti innovatsionnykh proektov s ispol'zovaniem portfel'nogo podkhoda* [Specific of Evaluation of Innovative Projects Effectiveness Using Portfolio Approach]. *Izv. Saratov Univ. (N.S.), Ser. Economics. Management. Law*, 2012, vol. 12, iss. 2, pp. 73–77.
6. Gamza V. A. *Proektnoe finansirovanie v Rossii budet razvivat'sia samymi vysokimi tempami* [Project Finance in Russia will grow fastest]. *Analiticheskii zhurnal «SNIP»* [Analytical Magazine SNIP], 2011, no. 3, pp. 60–63.
7. Lebedev P. *Proektnoe finansirovanie: faktory uspekha* [Project Finance: Success Factors]. *Konsul'tant* [Konsultant], 2005, no. 11, pp. 31–35.
8. Pavlenko S. *Proektnoe finansirovanie: retsept privilecheniia krupnykh investitsii* (Project finance: the recipe to attract large investments). Available at: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000691> (accessed 15 January 2015).

УДК 330.3; 332.5; 334.7

## ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ ДОЛГОВРЕМЕННЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Е. С. Балашова**

кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник кафедры экономики и менеджмента недвижимости и технологий, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого  
E-mail: elenabalashova@mail.ru



**Введение.** В современных условиях одно из перспективных направлений управления конкурентными преимуществами промышленных предприятий базируется в сфере управления экономическими ресурсами компании. **Теоретический анализ.** В статье рассматриваются и анализируются современные модели ресурсного менеджмента: lean production (LP) – бережливое производство, theory of constraints (TOC) – теория ограничений, resource – based view (RBV) – ресурсная концепция. Обосновывается идея создания «эволюционирующих возможностей» (evolving capabilities) – системных способностей предприятия к организационным изменениям. **Результаты.** Рассмотрена и доказана необходимость создания и непрерывного анализа системы динамических способностей, выступающей базой ключевых компетенций предприятия, показана связь эффективного управления ресурсами и успешной реализации концептуальной цели «качество – затраты – поставка».

**Ключевые слова:** бережливое производство, теория ограничений, ресурсная концепция, эволюционирующие возможности, динамические способности, ключевые компетенции.

### Введение

Экономическая теория утверждает, что получение устойчивой «сверхприбыли» в течение длительного временного интервала невозможно. Существующая рыночная конъюнктура будет так или иначе в обязательном порядке нейтрализована либо действующими конкурентами, либо межотраслевым перетеканием капитала и ужесточением конкурентной борьбы за счет появления новых игроков на рынке. Необходимо учитывать также современные рыночные реалии



– многократное превосходство совокупного рыночного предложения над совокупным спросом во всех без исключения отраслях. (Исключением, на наш взгляд, стоит считать явные монополии и олигополистические группы, имеющиеся в отдельных рыночных сегментах.) Несмотря на это, современные методики ресурсного управления допускают устойчивую возможность получения «сверхприбыли». Необходимым условием для этого должно стать наличие неких «превосходящих» ресурсов, которые должны быть защищены формализованным изолирующим механизмом. Однако мнения по форме и содержанию данных «превосходящих» ресурсов крайне полярны.

### Теоретический анализ

Теория управления экономическими ресурсами промышленного предприятия в настоящее время представлена множеством различных школ, в том числе: бережливым производством (оригинальное название – *lean production*), теорией ограничений (*theory of constraints*), ресурсной концепцией (*resource – based view*), моделью шести сигма (*6 sigma*), сбалансированной системой показателей (*balanced scorecard*) и т.д. Достижение заявленных целей (оптимизация затрат и максимизация прибыли) в каждой модели предполагается в соответствии с присущим только ей алгоритмом. Изучение уникальных особенностей моделей ресурсного управления, их достоинств и недостатков дает возможность менеджменту применять соответствующие текущей конъюнктуре управленческие схемы. На наш взгляд, пристального внимания заслуживают, в первую очередь, следующие бизнес-модели:

- *lean production* (LP) – бережливое производство;
- *theory of constraints* (ТОС) – теория ограничений;
- *resource – based view* (RBV) – ресурсная концепция, ресурсная теория.

Последователи RBV считают, что только (главным образом) нематериальные ресурсы объясняют разнородность эффективности фирм и поэтому являют собой наиболее вероятные источники конкурентных преимуществ. Сторонники LP утверждают, что нереализованный творческий потенциал сотрудников есть самая страшная по экономическим последствиям потеря, и допущение ее возникновения – серьезная системная ошибка менеджмента. Стандартная классификация производственных потерь состоит из семи групп, однако в последнее время все больше исследователей дополняют ее новой восьмой группой – нереализованный творческий потенциал сотрудников (см., например, [1]).

ТОС созвучна данным двум моделям ресурсного управления и предполагает, что устойчивый конкурентный успех может быть достигнут через поиск и снятие ограничений (локальных слабых звеньев) производственной системы предприятия. Так или иначе все они согласны с той точкой зрения, что сущностью фирмы является ее способность создавать, передавать, агрегировать, интегрировать и эксплуатировать актив «знание» [2].

Все перечисленные модели менеджмента подчеркивают несомненную приоритетную ценность нематериальных активов компании, которая многократно увеличивается в случае их сочетания или взаимодействия с прочими ресурсными группами, главным образом, с материальным потоком (для промышленных предприятий) и информационным потоком, формирующим и создающим основную услугу (для компаний сферы услуг).

В условиях сверхконкуренции достижение устойчивого конкурентного преимущества и устойчивой «сверхприбыли» является стратегически важной задачей. В заданных условиях создание «эволюционирующих возможностей» (*evolving capabilities*) – системных способностей предприятия к организационным изменениям – представляется наиболее успешным решением менеджмента [2].

Идея «эволюционирующих возможностей» основывается на следующем утверждении: достижимые ресурсы неустойчивы. Ресурс, обладающий несомненной ценностью для бизнес-процесса, может быть приобретен, воспроизведен или симитирован. В момент, когда его преимущество по сравнению с аналогичными ресурсами становится очевидным, появляется риск его нейтрализации, и влияние его сильных сторон ослабевает. Таким образом, для достижения долгосрочной устойчивой ценности используемых ресурсных групп как базы конкурентного превосходства и возможности получения «сверхприбыли» компании должны реализовывать стратегию непрерывного совершенствования, органично интегрируя в нее концепцию динамических способностей. Данный симбиоз всех современных моделей ресурсного менеджмента позволяет самым удачным способом соединить их достоинства и нейтрализовать недостатки. Реализация оптимальной траектории развития предприятия предполагает, на наш взгляд, фокус управленческого внимания на максимально полном задействовании производственных резервов предприятия.

Исходя из необходимости выбора целевой платформы при построении концептуальной



модели механизма выявления и применения производственных резервов предприятия для достижения долгосрочных конкурентных преимуществ, стоит начать с детализации стратегических целей компании, которая остается в настоящий момент времени открытым вопросом. Вслед за изменившейся рыночной конъюнктурой изменились критерии успешности бизнеса. Если ранее актуальными были увеличение объемов производства продукции или повышение ее качества, то в настоящий момент важнее:

- 1) добиться результативности (effectiveness);
- 2) делать «правильные» вещи – производить востребованный рынком продукт (doing the right things) и добиваться одновременно высокой эффективности;
- 3) делать вещи «правильно» (doing things right), т.е. принимать верные решения и осуществлять их реализацию при оптимальных затратах ресурсов.

Стратегическая цель определяется при построении долгосрочной стратегии предприятия. Г. Минцберг и Дж. Уотерс в 1985 г. впервые высказали предположение о фактическом наличии стратегий двух типов [3]:

- продуманные стратегии (авторское название «deliberate strategies») – стратегии, основанные на результатах стратегического анализа и планирования;
- неотложные стратегии (авторское название «emergent strategies») – незапланированные стратегии, возникающие в результате реагирования на происходящие изменения и непредвиденные обстоятельства.

По мнению исследователей, продуманные стратегии являются результатом применения рациональной модели стратегического менеджмента, основанной на тщательном анализе и детальной проработке стратегической концепции развития бизнеса. Зачастую данные стратегии вследствие форс-мажорного развития событий по внутрифирменным или внешним причинам остаются нереализованными. Как следствие, стратегии, реально претворяющиеся в жизнь, складываются под влиянием продуманных и неотложных стратегий. Реализованная стратегия содержит в себе и «неотложные», и «продуманные» компоненты, соотношение которых между собой может сильно варьироваться в зависимости от обстоятельств [4]. «Продуманная» стратегическая компонента должна содержать в себе целевое направление или желаемые тенденции развития предприятия. «Неотложная» стратегическая компонента не может быть формализована заранее, так как

представляет собой развитие организационной способности компании к изменениям.

С учетом заданных условий стратегический подход к достижению долговременных конкурентных преимуществ должен базироваться на представлении компании о самой себе как о центре создания ключевых компетенций, а не как о наборе конечных продуктов и услуг. Необходимым условием для формирования ключевых компетенций при этом становятся динамические способности компании, влияющие на производственные резервы («неотложная» компонента).

Эффективное внедрение динамических способностей (ДС) требует, с одной стороны, формализованного их описания (например, ключевых общих черт, присущих всем способностям), с другой стороны, прописанной методологии их внедрения. Другими словами, полноценное исследование организационных изменений должно состоять из содержательной и процессуальной компонент. Эта точка зрения частично совпадает с позиций Барнета и Кэролла [5] и Эйзенхарта и Мартина [6]. Понимая, согласно Окстоби [7], под ключевой динамической способностью способность к организационным изменениям, можно предположить, что именно она должна стать генерирующей базой для прочих динамических способностей, совокупность которых необходима для устойчивого развития предприятия. Авторы, исследующие данный вопрос, не имеют общего мнения о месте этой способности (способность к организационным изменениям) в ряду прочих. Одни считают ее звеном в цепи динамических способностей, другие – составляющей компонентой каждой из них. На наш взгляд, ее надо считать базой для прочих ДС, т.е. основной динамической способностью, а остальные – проистекающие из нее, т.е. динамическими способностями 2-го уровня (эволюционирующие возможности). Взаимосвязь между базовой ДС и ДС 2-го уровня формируется, по нашему мнению, согласно линейным причинно-следственным связям. Другими словами, базовая ДС выступает как способность к организационным изменениям, на основе которой формируется механизм выявления и применения производственных резервов как совокупность динамично меняющихся организационно-управленческих методов и методик.

В раскрытии концепции механизма выявления и использования производственных резервов методологически правильно исходить из предпосылки о том, что динамические способности (ДС 2-го уровня) являются факторами, движущими силами, объективными условиями, а также причинами возникновения ключевых компетенций



(КК), необходимых для достижения долговременных конкурентных преимуществ предприятия, а «облако производственных резервов» – это потенциальная возможность их возникновения. Другими словами, ДС 2-го уровня – это причины, условия и движущие силы формирования КК, в то время как «облако производственных резервов» – это неиспользованные на момент возможности повышения эффективности взаимодействия, производительности, потребления, интенсивности обмена и пропорциональности распределения ресурсов в пространстве и времени производства – все то, что формирует ключевые компетенции предприятия.

При этом действию динамических способностей организации в механизме выявления и применения производственных резервов принадлежит исключительно важное место. Оно предопределяет выявление производственных резервов, масштаб и уровень их реализации. Имея их, компания получает возможность реализации стратегии, которая не может быть в полной степени осуществлена компаниями-конкурентами. Решающее значение при этом имеют внутренние ресурсы предприятия, к которым следует относить как используемые в настоящий момент ресурсные группы (факторы производства), так и усовершенствованные и потенциально доступные ресурсы (потенциальные ресурсы).

Стратегические производственные ресурсы предприятия формируются совокупностью активов и пассивов, при этом активы представляют собой ресурсы, которые предприятие контролирует в результате прошлых событий и с которыми связывает ожидания экономических выгод в будущем. Пассивы, в свою очередь, представляют собой факторы генерации стоимости для активов, полностью контролируемые менеджментом компании. До появления RBV ученые исходили из представления о том, что компании в пределах одной отрасли однородны с точки зрения имеющихся ресурсов. Введенное понятие ключевых компетенций как собственных трудно копируемых на рынке ресурсных конкурентных преимуществ позволяет сформировать успешную стратегию компании.

### Результаты

Декомпозиция стратегических целей предприятия до уровня ключевых компетенций позволяет формализовать направления деятельности ресурсного менеджмента. На этом этапе следует определить ключевые показатели оценки операционной деятельности, найти и сделать прозрачными их связи со стратегическими це-

лями и долговременными конкурентными преимуществами предприятия, выбрать методологию осуществления оперативной деятельности. Данная модель предусматривает итеративность управленческих и прочих процессов, а также наличие обратных связей. Конечной целью и результатом деятельности компании следует считать при этом одновременную реализацию концепции «качество – затраты – поставка» (КЗП) (quality – cost – delivery). При определении приоритетов среди этих трех показателей необходимо выделить качество, подразумевающее соответствие как установленным требованиям, так и запросам потребителей в более широком смысле. Подобная постановка целеполагания совпадает с позицией многих исследователей [2, 3]. В контексте триады «качество – затраты – поставка» предполагается стратегия управления затратами, а не их секвестирование. Управление затратами относится к корректному управлению различными ресурсами и к устранению всех видов производственных потерь таким способом, что совокупные расходы снижаются. Поставка в рамках концепции «качество – затраты – поставка» означает удовлетворение требований потребителя применительно ко всем требованиям к поставкам и их объему. Консолидация экономических ресурсов, задействованных в процессе создания добавочной ценности, и их более эффективная организация делают возможным выявление незадействованных производственных резервов и на их основе создание новой организационной архитектуры, способной изменять корпоративную стратегию, генерируя новые технологические и организационные компетенции.

### Список литературы

1. *Имаи М.* Гемба кайдзен : Путь к снижению затрат и повышению качества : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 346 с.
2. *Tece D. J., Pisano G., Shuen A.* Dynamic capabilities and strategic management // *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18, № 7. P. 509–534. (Пер.: *Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э.* Динамические способности фирмы и стратегическое управление // *Вестн. С.-Петербур. ун-та. Сер. Менеджмент*. 2003. Вып. 4. С. 133–185).
3. *Mintzberg H., Waters J. A.* Strategies, Deliberate and Emergent // *Strategic Management Journal*. 1985. Vol. 6. P. 257–272.
4. *Исаев Д. В.* Современные модели стратегического управления // *Финансовая газ*. 2008. № 32 (868). С. 14–20.
5. *Barney J. B.* Organizational culture : Can it be a source of sustained competitive advantage? // *Academy of*



- Management Review. 1986. Vol. 11, № 3. P. 656–665.
6. Eisehardt K. M., Martin J. A. Dynamic capabilities ; what are they? // Strategic Management Journal. 2000. Vol. 21, № 10/11. P. 1105–1121.
  7. Oxtoby B., McGuinness T., Morgan R. E. Developing Organizational Change Capability // European Management Journal. 2002. Vol. 20, № 3. P. 310–320.

### Concept of Formation and Achievements Long-term Competitive Advantages of Industrial Enterprise

#### E. S. Balashova

Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University,  
29, Polytechnicheskaya str., St. Petersburg, 195251, Russia  
E-mail: elenabalashova@mail.ru

**Introduction.** In modern conditions one of the perspective directions of management of competitive advantages of the industrial enterprises is based in the sphere of management of economic resources of the company. **Theoretical analysis.** In article modern models of resource management are considered and analyzed: lean production (LP), theory of constraints (TOC), resource – based view (RBV). The idea of creation of «the evolving opportunities» (evolving capabilities) – system abilities of the enterprise to organizational changes locates. **Results.** Need of creation and the continuous analysis of the system of dynamic abilities acting as base of key competences of the enterprise is considered and proved, communication of effective management of resources and successful realization of the conceptual purpose «quality – expense – delivery» is shown.

**Key words:** lean production, theory of constraints, resource – based view, the evolving capabilities, dynamic abilities, core competences.

#### References

1. Imai M. *Gemba kaizen: Put'k snizheniyu zatrat i povysheniyu kachestva*. Per. s angl. [Gemba Kaizen : a Path to cost reduction and quality improvement. Translated of English]. Moscow, Alpina Bisness Buks, 2005, 346 p.
2. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*. 1997, vol. 18, no. 7, pp. 509–534.
3. Mintzberg H., Waters J. A. Strategies, Deliberate and Emergent. *Strategic Management Journal*, 1985, vol. 6, pp. 257–272.
4. Isaev D. V. *Sovremennyye modeli strategicheskogo upravleniya* [Modern models of strategic management]. *Finansovaya gaseta* [Financial newspaper], 2008, no. 32 (868), pp. 14–20.
5. Barney J. B. Organizational culture: Can it be a source of sustained competitive advantage? *Academy of Management Review*, 1988, vol. 11, no. 3, pp. 656–665.
6. Eisehardt K. M., Martin J. A. Dynamic capabilities; what are they? *Strategic Management Journal*, 2000, vol. 21, no. 10/11, pp. 1105–1121.
7. Oxtoby B., McGuinness T., Morgan R. E. Developing Organizational Change Capability. *European Management Journal*, 2002, vol. 20, no. 3, pp. 310–320.

УДК 658.51 (075.8)

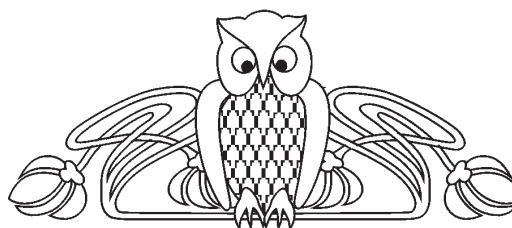
## ОЦЕНКА И ВЫБОР ВАРИАНТА РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ С УЧЕТОМ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

#### И. А. Горячева

кандидат экономических наук, доцент кафедры  
прикладной экономики и управления инновациями,  
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: rahmaninaia@mail.ru

#### М. С. Шиловская

аспирант кафедры прикладной экономики и управления инновациями,  
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: pakinamariya@googlegmail.com



**Введение.** В настоящее время, когда любая деятельность осуществляется в условиях риска и систематически растущей неопределенности, рассмотрение вопросов оценки альтернативных вариантов развития логистических систем становится первоочередной задачей, что предопределяет объективную необходимость поиска средств и алгоритмов реализации процесса принятия эффективных управленческих решений, на-

правленных на развитие системы в соответствии с целевыми установками. **Теоретический анализ.** Неопределенность среды проявляется в ее способности находиться в одном из множества различных состояний, что определяется дестабилизирующими факторами, оказывающими влияние на параметры и состояние логистической системы. Поставленная проблематика может быть решена с помощью теории игр, инструменты



которой позволяют выбрать рациональные варианты решений и путей развития, что направлено на реализацию роста потенциала логистической системы и достижение ею целевых установок. Критерии, с помощью которых выбирают решения в условиях неопределенности, зависят от степени неопределенности информации о среде. **Результаты.** Результатом предложенного алгоритма выбора варианта развития логистической системы является выбор оптимальной стратегии в условиях неопределенности с использованием критериев Лапласа, Сэвиджа, Вальда и Гурвица, оценивающих различные аспекты эффективности управленческих решений.

**Ключевые слова:** логистическая система, риск, неопределенность, принятие управленческих решений, стратегии развития.

### Введение

Условия окружающей среды, характеризующиеся ростом рисков, изменением требований потребителей, ростом цен на материальные ресурсы и, как следствие, увеличением общих затрат, побуждают любую экономическую систему, в том числе и логистическую, к непрерывному поиску путей по нейтрализации действия дестабилизирующих факторов среды и снижению степени ее неопределенности, что позволит повысить стабильность, эффективность и конкурентоспособность хозяйственной деятельности. Данные обстоятельства приводят к необходимости поиска новых эффективных инструментов и алгоритмов системного управления бизнес-процессами, направленного на повышение прогнозируемости параметров системы и доминантных факторов, оказывающих влияние на эффективность всей производственно-хозяйственной деятельности, активизацию резервных возможностей, заключенных в потенциале развития логистической системы (ЛС), что является актуальной экономической задачей.

### Теоретический анализ

Одной из характеристик внешней среды, в которой осуществляется принятие решения о развитии и эффективном функционировании ЛС, является неопределенность рыночного окружения. Как правило, это вызвано недостатком информации о детерминантных действующих факторах, которые влияют на систему и ее развитие.

В свою очередь, динамизм и неопределенность рыночного окружения требует от ЛС максимальной адаптации и ускоренной реакции на изменения потребностей рынка, что сопряжено с различного рода рисками, возникающими в процессе функционирования системы.

К предпосылкам изменений, возникающим под действием факторов среды, относятся различные явления:

– необходимость с целью развития привлечения значительного объема финансовых средств, что требует повышения финансового, экономического, организационного и информационного потенциалов для инвестиционной привлекательности;

– проблемы с рынками сбыта, характеризующиеся снижением спроса, и, как следствие, сокращение рыночной доли и конкурентоспособности, требующие дополнительных маркетинговых затрат на исследование потребителей, активизации инновационной стратегии по расширению ассортиментной политики, внедрения новых технологий и т.д.;

– снижение производительности и конкурентоспособности, а также ухудшение финансово-экономических показателей предполагают необходимость проведения изменений, связанных с уменьшением ресурсопотребления и повышением ресурсоотдачи;

– нарушение равновесия между текущей и стратегической деятельностью и, как следствие, разногласия по тактическим и стратегическим проблемам;

– интеграция системы, требующая проведения структурной реорганизации, согласования и координации взаимосвязанных технологических, социальных, финансовых процессов [1–4].

Для того чтобы наиболее эффективно контролировать процесс принятия управленческих решений в ЛС, необходимо изучить не только сами риски, возникающие в данном случае, но и их составляющие, а также источники появления. На рис. 1 представлена схема, отображающая основные составляющие рисков и источники их появления.

Как видно из рис. 1, основными составляющими риска принятия логистических решений являются индивидуальный и ситуационный риски. Индивидуальный риск зависит только от субъекта, который принимает решение и проводит операцию. К ситуационной составляющей риска относится все, что напрямую не зависит от субъекта, а связано с текущими внешними условиями, в которых осуществляется принятие решения. Уменьшить риск просчета в коммерческой, любой иной хозяйственно-экономической деятельности можно, только тщательно обосновывая принимаемые организационно-производственные и организационно-экономические решения, которые характерны и существенны в логистической деятельности.

Для снижения степени риска необходимо осуществлять прогнозирование финансовых последствий их проявления, а также производить оценку возможного ущерба от различных типов





Рис. 1. Состав и источники возникновения рисков в принятии логистических решений

рисков. С целью минимизации последствий рисков логистической деятельности могут применяться различные инструменты: страхование рисков, оценка возможных источников рисков, учет и прогнозирование макроэкономических показателей [1, 4].

Выбор решений в условиях неопределенности имеет существенные отличия от их выбора при детерминированных условиях, где оптимальное решение заключается в том, что из множества допустимых решений находят такое, которому соответствует наилучшее значение показателя, выбранного в качестве критерия. Для моделей с неопределенной исходной информацией эффективность каждого логистического решения зависит от реального сочетания возможных условий, а каждому сочетанию условий соответствует свое оптимальное решение [1–3].

В условиях неопределенности для задачи обоснования управленческих решений каждое из возможных решений определяется не одним конкретным, а множеством вероятных результатов,

что затрудняет выбор наилучшей альтернативы, соответствующей целевой установке получения фокусированного полезного результата и приводящей систему к заданной настройке параметров. Следует помнить, что при выборе альтернативных решений необходимо не только осуществлять выбор наилучшего, но и устанавливать порядок предпочтения вариантов с учетом степени риска и соотношения предполагаемых объемов доходов и потерь.

Главная задача управления ЛС в условиях неопределенности заключается в выборе и реализации управляющих воздействий, которые в условиях многообразного потока внешних и внутренних возмущений способны обеспечить гомеостатическое равновесие системы при ее функционировании и развитии. Наиболее эффективным способом решения подобных проблем является использование методов теории игр. В данной теории рекомендуется ряд критериев, позволяющих выбрать наиболее рациональные решения при различной степени неопределенности исходной



информации и произвести оценку качества логистических решений при выборе стратегии с учетом рисков, возникающих из-за неопределенности внешней среды [1–3].

По мнению авторов, при выборе наиболее эффективного варианта (решения) развития ЛС необходимо учитывать следующие критерии оценки: максиминный критерий Вальда, критерий Гурвица, минимаксный критерий Сэвиджа и критерий Лапласа.

Данные, необходимые для принятия решения в условиях неопределенности, обычно составляют в форме матрицы, строки которой соответствуют возможным логистическим стратегиям  $R_j$ , а столбцы – возможным состояниям среды  $S_i$ . Каждому  $R_j$ -му действию и каждому возможному  $S_i$ -му состоянию среды соответствует исход  $V_{ij}$ , определяющий выигрыш, полезность при выборе  $j$ -го действия и реализации  $i$ -го состояния.

В рамках критерия Вальда оптимальным признается решение, которое даст максимальное значение минимального выигрыша, т. е. гарантируется выигрыш не меньший, чем «нижняя цена игры с природой» [1, 2]:

$$W = \max_i \min_j v_{ij}, \quad (1)$$

где  $v_{ij}$  – значение результата стратегии по матрице условных выигрышей из соответствующей строки  $i$  и столбца  $j$ .

Таким образом, максиминный критерий Вальда ориентирован на наихудшее значение неопределенного фактора и может приводить к нелогичным выводам из-за своей чрезмерной «пессимистичности». «Пессимистичность» этого критерия исправляет критерий Сэвиджа.

Для критерия минимаксного риска Сэвиджа предполагается предварительное составление так называемой матрицы «рисков». Риском  $r_{ij}$  при использовании стратегии  $Q_i$  в условиях  $P_j$  называется разность между выигрышем, который мог быть получен, если бы были известны условия  $P_j$ , и выигрышем, который будет получен, не зная их и выбирая стратегию  $Q_i$ :

$$r_{ij} = \max_i v_{ij} - v_{ij}. \quad (2)$$

Критерий Сэвиджа рекомендует в условиях неопределенности выбирать ту стратегию, при которой величина риска принимает наименьшее значение в самой неблагоприятной ситуации:

$$S = \min_j \max_i r_{ij}. \quad (3)$$

В данном случае необходимо предварительно разработать несколько перспективных стратегий развития логистической системы, имеющих различную эффективность, и выбрать лучшую на основе системы критериев.

Таким образом, метод Вальда ориентирован на выбор наилучшей из наихудших стратегий, а метод Сэвиджа рекомендует выбирать в качестве оптимальной стратегии ту, при которой величина максимального риска минимизируется в наихудших условиях. Баланс между случаями крайнего пессимизма и крайнего оптимизма устанавливается использованием критерия Гурвица.

По критерию Гурвица решение принимается из условия (4):

$$H = \max_i [\lambda \min_j v_{ij} + (1 - \lambda) \max_j v_{ij}], \quad (4)$$

где  $\lambda$  – показатель пессимизма,  $\lambda \in [0, 1]$ : чем ближе к 1 он выбирается, тем больший пессимизм он показывает по отношению к рассматриваемой ситуации.

При  $\lambda = 1$  критерий Гурвица превращается в критерий Вальда; при  $\lambda = 0$  – в критерий крайнего оптимизма, рекомендующий выбирать ту стратегию, при которой самый большой выигрыш максимален.

При этом критерий Гурвица устанавливает некоторый баланс между случаями крайнего пессимизма и крайнего оптимизма путем «взвешивания» обоих способов поведения соответствующими весами  $\lambda$  и  $(1-\lambda)$ . Показатель  $\lambda$  выбирается из субъективных соображений: чем опаснее ситуация, чем большее желание в ней «подстраховаться», чем меньше склонность к риску, тем ближе к единице выбирается  $\lambda$ . По мнению авторов, целесообразно принять  $\lambda = 0,6$ . По критерию Гурвица, необходимо для каждого возможного решения найти наименьший и наибольший выигрыши по каждой стратегии, умножить их соответственно на  $\lambda$  и  $(1-\lambda)$ , затем выбрать то решение, для которого такой средневзвешенный выигрыш максимален.

Критерий Лапласа связан с «принципом недостаточного основания», по которому все состояния внешней среды  $S_i$  являются равновероятными. Каждому состоянию  $S_i$  устанавливается вероятность  $q_i$ , определяемая следующим образом:

$$q_i = 1/n, \quad (5)$$

где  $n$  – возможное число состояний внешней среды.

При этом исходную задачу можно рассматривать как задачу принятия логистического решения в условиях риска, когда выбирается действие  $R_j$ , дающее наибольший ожидаемый выигрыш. Для принятия решения для каждого действия  $R_j$  вычисляют среднее арифметическое значение выигрыша и выбирают максимальное значение, которое будет соответствовать оптимальной стратегии  $R_j$ :

$$L = \max_i [1/n \sum v_{ij}]. \quad (6)$$

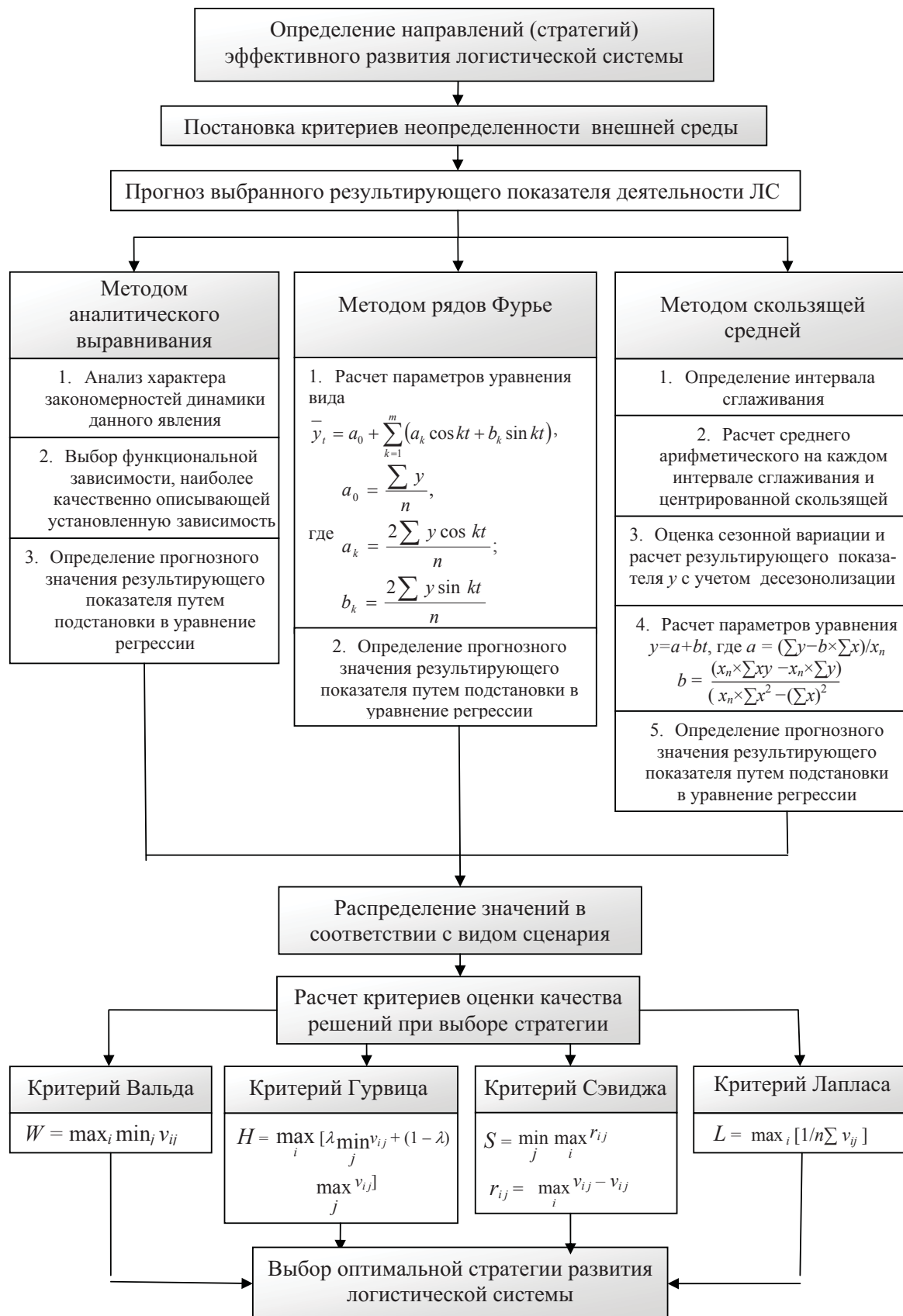


Рис. 2. Алгоритм выбора стратегии развития логистической системы



Важно отметить, что при условии выбора стратегии, связанной с минимизацией затрат, во всех критериях целесообразно осуществлять выбор прямо противоположный критерию максимального выигрыша. Например, для расчета оптимальной стратегии по критерию Лапласа целесообразно изменить формулу на

$$L = \min_i [1/n \sum v_{ij}] . \quad (7)$$

Следовательно, зависимость от степени неопределенности информации, представленных критериев, с помощью которых выбирается решение, предполагает их комплексное использование для принятия окончательного решения и выбора стратегии.

Для минимизации неопределенности в процессе управления ЛС, которая снижает точность прогнозов, уровень управляемости процесса функционирования, негативно отражаясь на динамике развития, эффективности и устойчивости системы необходимо:

- формирование дополнительного запаса прочности и обеспечение возможности перехода на альтернативный вариант развития при снижении числа параметров управления (т.е. отбор доминантных параметров) на возможных траекториях развития системы;

- создание системы управления корректирующими воздействиями с целью изменения характера развития при негативном сценарии и определения степени чувствительности системы к воздействиям;

- эффективная организация процесса, которая позволяет оперативно приостановить преобразование.

Механизм логистической организации должен быть отлажен так, чтобы он осуще-

ствлял прогнозирование условий деятельности системы, своевременное изменение целей, стимулировал выбор способов их достижения, реализацию разработанных планов. Рассмотрим алгоритм выбора стратегии развития ЛС, представленный на рис. 2. Начальным этапом является составление комплекса альтернатив по различным вариантам траекторий развития ЛС с учетом целевых установок, определяющих, как правило, реализуемость, сроки, эффективность конкретного варианта. Далее прогнозируются выбранные результирующие показатели (это могут быть прибыль, себестоимость, валовая выручка и т.д.) для получения сценарного прогноза методами аналитического выравнивания и скользящей средней, а также методом Фурье. Затем с помощью рассмотренных ранее критериев производится оценка и выбор из альтернативных стратегий одной, наилучшим образом отвечающей целям ЛС, ее финансовым возможностям, требованиям конъюнктуры рынка, перспективам развития и другим факторам.

Расчет в рамках предложенного алгоритма будет произведен по данным ОАО «Роберт Бош Саратов» и с учетом ограничений по финансовым ресурсам и специфики деятельности предприятия. Предлагается выбрать одну из пяти стратегий, которые предполагают развитие производственного, логистического, маркетингового, кадрового, а также информационного потенциалов предприятия. Каждая из стратегий связана с определенным уровнем затрат и прибыли, размер последней прогнозируется методами скользящей средней, аналитического выравнивания и с помощью рядов Фурье. Графически уравнения прогнозной модели прибыли, рассчитанной тремя способами, представлены на рис. 3.

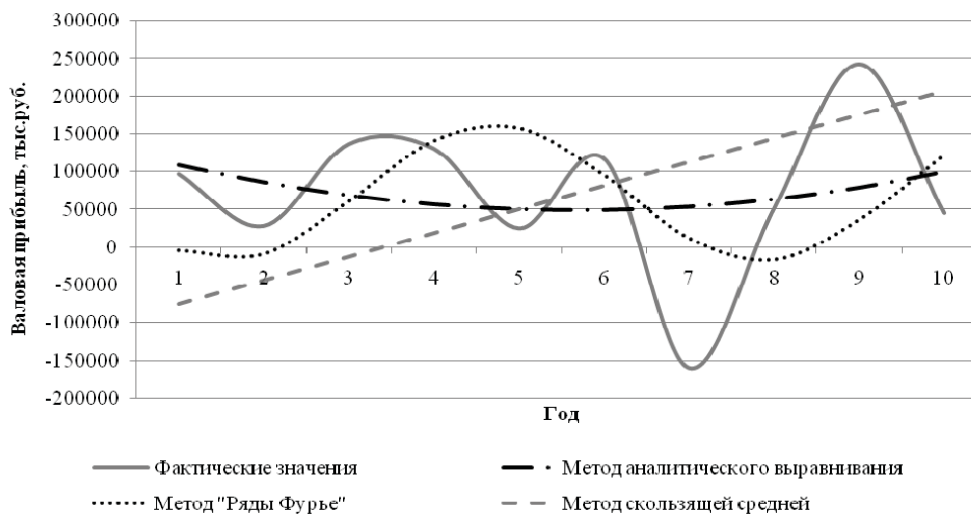


Рис. 3. Графическое представление уравнений прогнозной модели прибыли ОАО «Роберт Бош Саратов»



Далее рассчитываем прогнозные значения прибыли на следующий период по трем полученным уравнениям, в результате чего получаем оптимистичный, пессимистичный и реалистичный прогнозы данного результирующего показателя.

Рассчитаем варианты возможных затрат, необходимых для реализации указанных стратегий, с учетом оптимистичного, реалистичного и пессимистичного сценария развития (табл. 1).

Таблица 1

Матрица возможных затрат при реализации стратегий развития в условиях неопределенности

Стратегии развития	Вариант стратегии	Прогнозное значение прибыли, тыс. руб.		
		Оптимистичный сценарий	Реальный сценарий	Пессимистичный сценарий
		$\Pi_1 = 340772$	$\Pi_2 = 296991$	$\Pi_3 = 99083$
Производственный потенциал	$Q_1$	102231	89097	29725
Логистический потенциал	$Q_2$	85193	74248	24771
Маркетинговый потенциал	$Q_3$	68154	59398	19817
Информационный потенциал	$Q_4$	51116	44549	14862
Кадровый потенциал	$Q_5$	34077	29699	9908

На основе данных табл. 1 в зависимости от стратегии развития производится расчет

критериев Вальда, Гурвица, Сэвиджа и Лапласа (табл. 2).

Таблица 2

Сводная матрица

$(\Pi_{ij})$	$\Pi_1$	$\Pi_2$	$\Pi_3$	$\min_j v_{ij} = W_i$	$\max_j v_{ij}$	$H_i$	$S_i$	$L_i$
$Q_1$	102231	89097	29725	29725	102231	58727	<b>0</b>	72947
$Q_2$	85193	74248	24771	24771	85193	48940	17038	60790
$Q_3$	68154	59398	19817	19817	68154	39152	34077	48632
$Q_4$	51116	44549	14862	14862	51116	29364	51115	36474
$Q_5$	34077	29699	9908	<b>9908</b>	34077	<b>19576</b>	68154	<b>24316</b>
$\max_j v_{ij}$	102231	89097	29725					

Матрица рисков представлена в табл. 3, где рассчитаны значения по критерию Сэвиджа. При этом в дополнительной строке табл. 2 указаны максимально возможные выигрыши по каждому состоянию внешней среды с последующим расчетом соответствующих рисков  $r_{ij} = \max_j v_{ij} - v_{ij}$ .

Исходя из принципа наибольшей осторожности, находим максимальные значения рисков по строкам и из них выбираем стратегию  $Q_5$  с минимальным значением максимально возможного риска. Перенесем полученные значения в табл. 2 для подведения итогов выбора.

Последние пять столбцов табл. 2 показывают результаты расчетов, необходимых для реализации возможных стратегий развития логистической системы по критерию Вальда ( $W_i$ ), критерию Гурвица ( $H_i$ ), критерию Сэвиджа ( $S_i$ ) и критерию Лапласа ( $L_i$ ). Согласно полученным

данным, наилучшей с точки зрения минимальных вложений оказалась стратегия  $Q_5$ , что соответствует реализации стратегии развития кадрового потенциала.

Таблица 3

Матрица рисков стратегий развития

$(r_{ij})$	$\Pi_1$	$\Pi_2$	$\Pi_3$	$\max_j v_{ij}$
$Q_1$	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
$Q_2$	17038	14849	4954	17038
$Q_3$	34077	29699	9908	34077
$Q_4$	51115	44548	14863	51115
$Q_5$	68154	59398	19817	68154

**Результаты**

Таким образом, применение методов теории игр, а именно использование критериев оценки качества решения при выборе стратегии с уче-



том рисков, возникающих из-за неопределенности внешней среды, позволяет осуществить выбор оптимальной стратегии развития, позволяющей минимизировать риски логистической системы и повысить ее результативность и конкурентоспособность.

### Список литературы

1. Развитие инновационной составляющей региональной экономики / под общ. ред. О. Ю. Гордашниковой. Саратов : Изд-во «КУБиК», 2012. 290 с.
2. Демидова Л. А., Кираковский В. В., Пылькин А. Н. Принятие решений в условиях неопределенности. М. : Горячая линия – Телеком, 2012. 290 с.
3. Смирнова К. А. Понятие неопределенности экономических систем и подходы к ее оценке // Вестн. МГТУ им. Н. Э. Баумана. 2008. Т. 11, № 2. С. 241–246.
4. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости / под ред. Ю. П. Анискина. М. : Омега-Л, 2010. 404 с.

### Evaluation and Selection of Options Logistics Development Given the Uncertainty

#### I. A. Gorjacheva

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

#### M. S. Shilovskaya

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,  
77, Politechnicheskaya str., Saratov, 410054, Russia  
E-mail: pakinamariya@googlemail.com

**Introduction.** At the moment when, any activity carried out under conditions of risk and systematically growing uncertainty, consideration of alternatives evaluation of logistics systems becomes a priority, which determines the objective necessity of search tools and algorithms implementation process make effective management

decisions aimed at the development of the system in line with the target settings. **Theoretical analysis.** The uncertainty of the environment is manifested in its ability to be in one of a plurality of different states, as determined by destabilizing factors influencing parameters and status logistics system. Posed problems can be solved with the help of game theory, tools which allow you to select options for rational solutions and ways of development that is aimed at the realization of the growth potential of the logistics system and the achievement of its target plants. The criteria by which selected decisions under uncertainty, depends on the degree of uncertainty of information about the environment. **Results.** The result of the proposed algorithm select the option to develop the logistics system is the choice of the optimal strategy under uncertainty using the criteria of Laplace, Savage, Hurwitz Wald and evaluating various aspects of the effectiveness of management decisions in the most satisfying real conditions.

**Key words:** logistics system, risk, uncertainty, managerial decision-making, strategy development.

### References

1. *Razvitie innovatsionnoi sostavliaiushchei regional'noi ekonomiki* [Development of innovative component of the regional economy. Under the general ed. O. Yu. Gordashnikova]. Saratov, Publ. house «KUBiK», 2012. 290 p.
2. Demidova L. A., Kirakovskii V. V., Pylkin A. N. *Priniatie reshenii v usloviakh neopredelennosti* [Decision making under uncertainty]. Moscow, Goriachaia liniia – Telekom, 2012. 290 p.
3. Smirnova K. A. *Poniatie neopredelennosti ekonomicheskikh sistem i podkhody k ee otsenke* [Concept of uncertainty of economic systems and approaches to its assessment]. *Vestnik MGTU im. N. E. Baumana* [Herald of the Bauman Moscow State Technical University], 2008, vol. 11, no. 2, pp. 241–246.
4. *Upravlenie korporativnymi izmeneniami po kriteriiu ustoychivosti* [Management of corporate changes by criterion of stability. Ed. by Yu. P. Aniskin]. Moscow, Omega-L, 2010. 404 p.



УДК 658.87+658.7

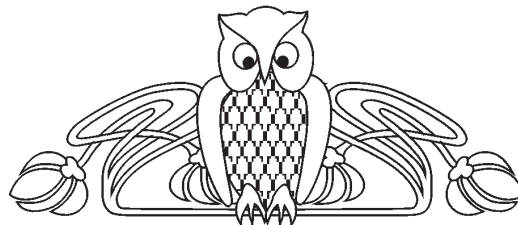
## ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

### О. А. Рыжова

кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления инновациями, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: helgaryzhova@gmail.com

### Н. В. Кочерягина

кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления инновациями, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: sstu.ko4@mail.ru



**Введение.** В настоящее время функционирование российских торговых сетей, реализующих продовольственные товары, значительно осложнено негативным влиянием продовольственного эмбарго, ростом инфляции и ослаблением рубля. Изменяющиеся факторы внешней среды и усиление конкуренции на рынке продуктов питания оказывают значительное влияние на ранее сложившиеся логистические системы товародвижения розничных торговых сетей, которые потребуют существенной трансформации. **Эмпирический анализ.** В статье рассмотрены возможные стратегии развития розничных торговых сетей и особенности управления ими на современном этапе с целью преодоления сложившейся ситуации. В ближайшие годы крупные розничные торговые сети будут сокращать издержки за счет оптимизации ассортимента и логистики, активно сотрудничать с новыми поставщиками, развивать форматы «магазин у дома» и «экспресс-ритейл», продолжая открывать новые магазины на освободившихся торговых площадях, развивать собственное производство. Для небольших розничных торговых сетей наиболее предпочтительной стратегией является интеграция. **Результаты.** Интеграция небольших розничных торговых сетей на современном этапе является одной из наиболее выгодных стратегий, которая позволит произвести трансформацию логистических систем и цепей поставок с целью их оптимизации в соответствии с выбранным форматом и минимизацией издержек, произвести реорганизацию инфраструктуры розничной торговой сети, скорректировать ассортимент розничной торговой сети, значительно сократив долю импортных продуктов, найти им альтернативную замену, перестроить взаимоотношения с поставщиками и снизить расходы на управление торговой сетью за счет его централизации.

**Ключевые слова:** розничные торговые сети, эмбарго, импорт продовольственных товаров, меморандум, собственное производство, форматы торговли, логистические системы, стратегии функционирования, интеграция.

### Введение

В настоящее время функционирование российских торговых сетей, реализующих продовольственные товары, значительно осложнено негативным влиянием продовольственного эмбарго, ростом инфляции и ослаблением рубля.

Отечественные ритейлеры были вынуждены в короткие сроки приспособиться к ограничениям, постепенно заменив поставщиков «запрещенных» импортных продуктов новыми поставщиками из других стран, что привело к заметному росту цен на продукты питания. Изменяющиеся факторы внешней среды и усиление конкуренции на рынке продуктов питания оказывают значительное влияние на ранее сложившиеся логистические системы товародвижения розничных торговых сетей, которые потребуют существенной трансформации.

### Эмпирический анализ

Рассмотрим возможные стратегии развития розничных торговых сетей и особенности управления ими на современном этапе с целью преодоления сложившейся ситуации.

По данным Росстата, оборот розничной торговли в России в январе 2015 г. составил 2,051 трлн руб., сократившись на 4,4% по сравнению с аналогичным показателем 2014 г. По сравнению с декабрем 2014 г., в течение которого россияне массово тратили рублевые накопления и приобрели бытовую технику и продовольственные товары длительного хранения, оборот в розничной торговле сократился на 33,6% [1]. Продажи мяса в январе 2015 г. по сравнению с январем 2014 г. сократились на 22,3%, продажи рыбы – в 2 раза, молока и молочных продуктов – на 9,8%, яиц – на 21,3%, сахара – на 34,4%, свежих овощей и фруктов – на 42 и 33,1% соответственно [1].

Такое существенное сокращение продаж продовольственных товаров связано с эмбарго, введенным Россией в ответ на санкции Запада, прекратившего поставки говядины, свинины, мяса птицы, рыбы, сыров, молочных продуктов, овощей и фруктов из стран Евросоюза, США, Австралии, Канады и Норвегии. По данным Ин-



терфакса, импорт продовольственных товаров из стран дальнего зарубежья в РФ в январе 2015 г. упал на 41,9% – до 1,474 млрд долл. по сравнению с январем прошлого года [2].

Сокращение импорта продовольственных товаров ощутили на себе все российские покупатели, так как, по данным Росстата, рост цен на продукты в 2014 г. составил 15,4%, а в январе 2015 г. – плюс еще 5,7%. По данным РБК, поставки продовольствия в стоимостном выражении в

целом за 2014 г. сократились на 9% (с 39 млрд долл. до 35,4 млрд долл.). Необходимо отметить, что в IV квартале 2014 г. снижение импорта было наиболее существенным – 24,6% (с 11,7 млрд долл. до 8,8 млрд долл.), при этом сокращение в категории «санкционных» продуктов составило 30,6% (рис. 1). Впрочем, нескольким странам – Бразилии, Чили и Сербии – удалось заработать на российском эмбарго, хотя полностью возместить падение импорта они не смогли [3].



Рис. 1. Изменение структуры импорта продуктов, попавших под эмбарго, в IV квартале 2014 г. [3]

Запрет на ввоз продуктов питания из зарубежных стран, против которых Россия ввела санкции, оказывает влияние на ситуацию на региональных продовольственных рынках: для некоторых регионов, где доля продуктового импорта незначительна (Дальний Восток), изменения будут незаметны, в регионах с большей долей импортных товаров в структуре товарооборота могут возникнуть социально-политические проблемы.

Введенные санкции отразились не только на покупателях продовольственных товаров, но и на розничных торговых сетях, особенно на тех, кто импортировал продукцию напрямую, так как имелись заключенные договоры на поставку продуктов питания, предоплаченные товары, в том числе полученные в кредит. У ритейлеров возникли проблемы с определенными ассортиментными позициями, например с овощами и фруктами, на ряд товаров цены повысились, часто рост цен носит спекулятивный характер [4].

Отечественные розничные торговые сети постепенно приспосабливаются к ограничениям, заменив запрещенные импортные продукты товарами из других стран и переложив рост цен на конечного потребителя. По мнению международного рейтингового агентства Fitch, заметное увеличение цен на некоторые продукты питания заставят покупателей искать им альтернативу, что приведет к сокращению продаж продуктов питания не первой необходимости – рыбы, овощей и фруктов. Эксперты Fitch считают, что российские розничные торговые сети в 2015 г. ожидают более сложную конъюнктуру, так как удешевление рубля и инфляция приведут к увеличению затрат на аренду, транспорт и персонал. Однако крупные розничные сети будут чувствовать себя более уверенно, поскольку обладают значительными возможностями при переговорах с поставщиками, а более мелкие игроки будут вынуждены сократить планы по открытию новых розничных точек, что, в свою очередь, создаст дополнительную возможность





для экспансии крупных ритейлеров, претендующих на свободные площади [2].

Ограничение импорта продовольствия и экономические санкции в отношении России привели к «драматическому» росту цен на российском рынке за последние месяцы. 25 февраля 2015 г. крупнейшие розничные сети – «Магнит», X5 Retail Group, «Ашан», «Дикси», Metro Cash & Carry, «Лента» – направили в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) проект соглашения, замораживающего розничные цены на социально значимые продукты [5].

5 марта 2015 г. в правительстве Саратовской области подписан меморандум между розничными торговыми сетями «Семейный», «Магнит», «Лента», «Ашан», «Гроздь», «Палитра вкусов», «Рациональ», «Милена» об ограничении роста наценки на социально значимые товары. Основной целью меморандума является обеспечение экономической доступности социально значимых продовольственных товаров для жителей региона и стабилизация ценовой ситуации на товарном рынке. Документ фиксирует товарную наценку в размере не более 10% на 10 видов продуктов питания (хлеб, сахар, пшено, макароны, молоко, подсолнечное масло, яйцо, картофель, мясо птицы, рыба минтай), а также облегчает доступ качественной отечественной продукции в розничную торговую сеть.

По словам губернатора Саратовской области В. Радаева, «региональные сетевые операторы и федеральные гипермаркеты осознают социальную ответственность бизнеса и поэтому приняли решение о подписании меморандума о сдерживании цен и недопущении товарного дефицита» [6]. Глава региона отметил усилия руководителей торговых сетей по разработке и реализации социальных программ, позволивших избежать товарного дефицита на рынке гречневой крупы и сахара в период повышенного спроса, акций по предоставлению скидок для пенсионеров, а также работу по привлечению в розничные торговые сети товаров местных производителей. Директор ООО «Центр реструктуризации» (торговая сеть «Гроздь») А. Белоусов отметил, что в непростых экономических условиях розничные торговые сети будут снижать внутренние издержки, не снижая при этом качество товаров [6].

Таким образом, существенное изменение экономической ситуации в России, пусть и в худшую сторону, открывает новые возможности и заставляет пересмотреть существующие логистические бизнес-процессы с целью минимизации затрат. «Переформатирование» рынка позволяет более гибким компаниям быстрее приспособиться к новым условиям, получить более

выгодную стратегическую позицию и большую долю по сравнению с конкурентами.

Рассмотрим, как будут функционировать крупные российские розничные торговые сети в современных условиях. По итогам 2014 г. крупнейшими игроками на рынке розничной торговли продовольственными товарами являются «Магнит» и X5 Retail Group N.V. Выручка сети «Магнит» составила в 2014 г. 762,7 млрд руб., выручка X5 Retail Group N.V. – 631,9 млрд руб. [7]. Важнейшим конкурентным преимуществом этих федеральных торговых сетей, на наш взгляд, является развитая логистическая инфраструктура, а также отлаженная и четко функционирующая логистическая система: магазины розничной сети «Магнит» расположены в 2108 населенных пунктах Российской Федерации. Сеть компании «Магнит» включает 9711 магазинов, из них: 8429 магазина в формате «магазин у дома», 192 гипермаркета, 99 магазинов «Магнит Семейный» и 1139 магазинов «Магнит Косметик». Розничная сеть «Магнит» имеет хорошо развитую логистическую систему, в состав которой входят 27 распределительных центров и собственный автопарк, включающий около 6000 автомобилей [8].

X5 Retail Group N.V. – одна из ведущих продуктовых розничных компаний в России. Она управляет магазинами нескольких форматов: магазинами эконом-класса «Пятерочка» (4128 магазинов), супермаркетами «Перекресток» (387), гипермаркетами «Карусель» (81), а также в формате «магазин у дома» (183) [9].

Еще один крупный отечественный продуктовый ритейлер – торговая сеть «Дикси» – открыла в 2014 г. 269 новых магазинов, при общей численности магазинов в сети 2068, заняв третье место после лидеров сетевой торговли. На сегодняшний день «Дикси» управляет магазинами «Дикси» и «Виктория», компактными гипермаркетами «Минимарт» и «Мегамарт». За 9 месяцев 2014 г. выручка этой торговой сети выросла до 164,9 млрд руб., увеличившись на 25,3% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года за счет расширения сети и внутрикорпоративной реструктуризации [10].

Крупными ритейлерами в России также являются: Metro Group, «Лента», «О'Кей», Auchan и другие. Темпы роста указанных розничных торговых сетей представлены на рис. 2.

В ближайшие годы крупные розничные торговые сети будут сокращать издержки за счет оптимизации ассортимента и логистики, активно сотрудничать с новыми поставщиками, развивать форматы «магазин у дома» и «экспресс-ритейл», продолжая открывать новые магазины на освободившихся торговых площадях.

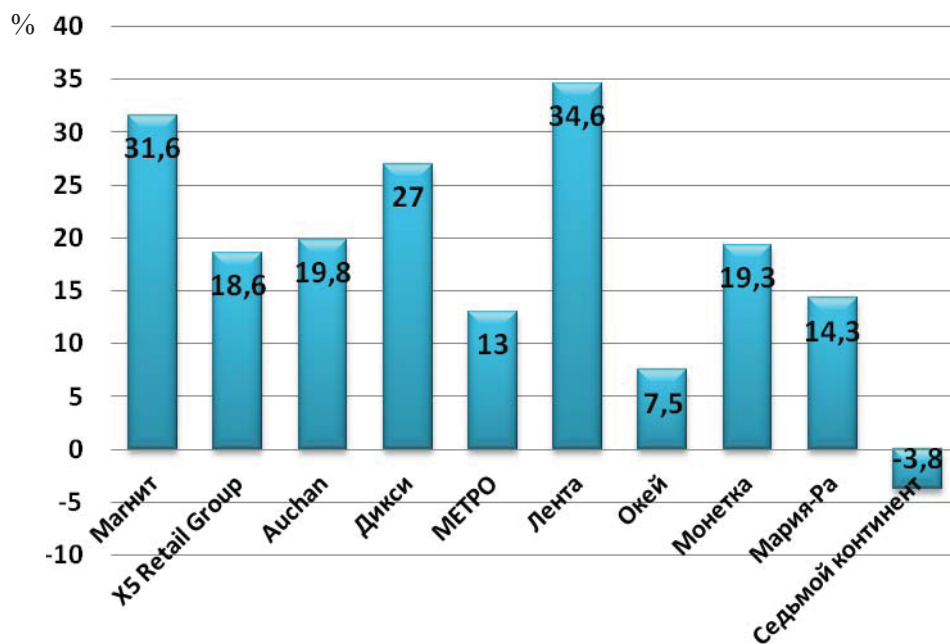


Рис. 2. Темпы роста крупнейших ритейлеров России в 2014 г.

Однако некоторые сети будут вынуждены пересмотреть планы по открытию новых торговых площадок, желая сохранить имеющиеся.

Крупные розничные торговые сети будут продолжать развивать собственное производство. По данным InfoLine, доля товаров под собственными торговыми марками (СТМ) в обороте Metro Cash & Carry в 2013 г. составляла 11,2% , в «Дикси» – 10% [11]. «Магнит» продает около 1000 различных товаров под СТМ, что существенно снижает расходы на рекламу и риск появления на полках сети недоброкачественной продукции и приносит ритейлеру около 11% от всей выручки [12]. В сложившейся ситуации интерес потребителей к товарам под собственными торговыми марками розничных сетей будет возрастать, а доля СТМ в ассортименте ритейлеров – продолжать увеличиваться, для чего существуют и определенные резервы роста, и свободные производственные мощности. Сложившаяся экономическая ситуация предоставляет дополнительные возможности сотрудничества с отечественными торговыми сетями российскими производителями.

По мнению экспертов, наличие качественной торговой марки является одним из конкурентных преимуществ сетевой розничной торговли (например, на Западе лояльность покупателей часто основана на доверии к частной марке сети). В России рынок СТМ растет за счет категорий с низкой дифференциацией, а основным параметром, обеспечивающим рост

рынка СТМ, остается низкая цена продукции. Наиболее динамично в настоящее время в нашей стране развиваются собственные торговые марки в категории соков (12% в натуральном выражении в 2014 г.), питьевой воды (9%), растительного масла (16%) [13]. Доля собственных торговых марок крупных розничных торговых сетей представлена на рис. 3.

В интервью 2014 г. генеральный директор ОАО «Магнит» С. Галицкий заявлял о намерении построить 14 новых производств на территории Краснодарского края, а всего по России открыть 40 новых производств. Это связано с тем, что быстрорастущая сеть «Магнит» «исчерпала» все возможности работы с поставщиками и не нашла тех, кто соответствовал бы всем предъявляемым требованиям к цене, качеству, объемам и срокам поставки. Поэтому компания вынуждена заниматься непрофильными производственными проектами. По мнению аналитика инвестиционного холдинга «ФИНАМ» А. Сороко, любое крупное предприятие желает перестать зависеть от своих контрагентов, что достигается за счет поставки сырья самому себе, поэтому в ближайшее время многие крупные ритейлеры будут принимать решения о целесообразности закупки продукции у поставщиков или организации собственного производства.

Необходимо отметить, что компания «Магнит» имеет успешный опыт в реализации производственных проектов, так как несколько

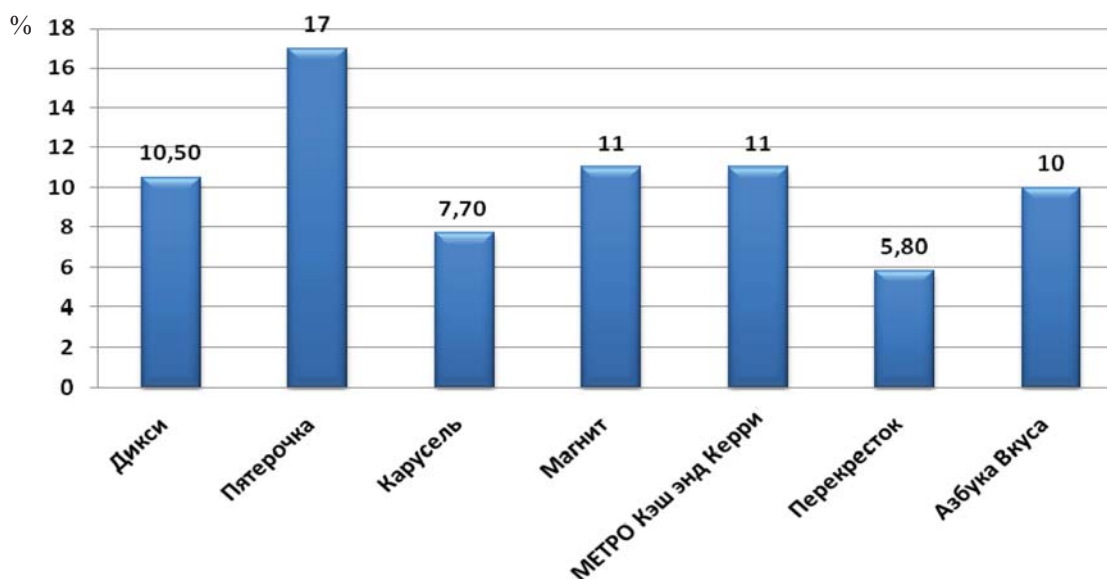


Рис. 3. Доля СТМ в оборотах некоторых торговых сетей (в денежном выражении) по состоянию на конец 2014 г. [13]

лет назад ее руководство приняло решение об инвестировании 350 млн евро в собственное тепличное хозяйство площадью 120 га, которое станет обеспечивать 60% потребности крупнейшей розничной торговой сети в свежих овощах. Сотрудничество с зарубежными поставщиками было признано руководством сети нецелесообразным из-за небольшого срока хранения продуктов и длительных сроков поставки свежих овощей [12]. По мнению заместителя директора, руководителя практики АПК КГ «НЭО Центр» А. Залуцкой, риски реализации данных инвестиционных проектов снижены из-за гарантированного сбыта продукции в собственной розничной сети, а также в результате качественной проработки концепции инвестиционных проектов с точки зрения ассортимента планируемой к производству продукции, мощности предприятий, объемов производства и цен реализации, однако наличие собственных производителей будет ограничивать конкуренцию поставщиков розничной сети, что может отразиться на качестве и цене реализуемой продукции [12].

Для реализации глобальных инвестиционных производственных проектов руководство компании «Магнит» в начале февраля 2015 г. продало 1% капитала компании Laveno Limited, по итогам размещения Laveno привлекла около 9,8 млрд руб. [14].

Большое значение в условиях кризиса будет играть формат торговых сетей. Все крупные сети давно работают в разных форматах – от гипермаркета до магазинов небольшого формата

«у дома». Федеральные сети продолжают «осваивать» новые небольшие города в регионах, где будут открываться гипермаркеты. Например, Auchan разработал новый формат магазина «Наша радуга», который можно тиражировать в малых городах на площади 4,5–4,6 тыс. кв. м с ассортиментом 9–12 тыс. товарных позиций. X5 Retail Group также планирует открывать гипермаркеты «Карусель» площадью 4,5–7,0 тыс. кв. м в небольших городах с населением от 50 до 100 тыс. человек.

Формат «магазин у дома» также вызывает повышенный интерес у крупнейших ритейлеров: Metro Cash & Carry планирует открыть в Москве около 100 небольших франчайзинговых мини-маркетов «Фасоль».

Еще один перспективный формат – экспресс-ритейл. X5 Retail Group планирует продолжать это направление, открывая новые магазины «Перекресток Экспресс» на площадях от 50 до 400 кв. метров.

В этом же формате будет открывать магазины под брендом AB Daily компания «Азбука вкуса», отличающаяся высокими ценами на продукты питания и нестандартным ассортиментом [15]. В Москве и Московской области планируется открыть 150 розничных точек AB Daily на площадках 150–350 кв. м, а в Санкт-Петербурге – около 50.

Для запуска такого формата сети пришлось открыть фабрику-кухню, так как 60% продукции AB Daily – это готовая предупакованная еда собственного производства. Предполагается,



что в магазины такого формата покупатель заходит минимум 4 раза в неделю. Большое значение имеет удачное размещение магазина в тех районах, где есть офисы, жилье и пешеходный поток. В настоящее время в Москве работает три магазина в данном формате, в которых постоянно корректируются ассортимент и режим работы [16].

«Азбука вкуса» планирует развивать еще один формат магазина под названием «АВМаркет», в ассортименте которого будут преобладать свежие продукты – овощи, фрукты, мясо, рыба, молочные продукты. За ближайшие 5 лет планируется открыть в Москве и Московской области 25 магазинов такого формата. X5 Retail Group намерен объединить обычную торговую сеть «Перекресток» с магазинами «Зеленый перекресток», ориентированных на продажу продуктов для потребителей, придерживающихся здорового питания. Значительное место в ассортиментной матрице будет отведено свежим продуктам. Программа реконцепции охватывает примерно 400 «Перекрестков» и рассчитана на 4–5 лет [17]. Таким образом, розничные торговые сети в целях привлечения большего количества покупателей с разным уровнем доходов продолжают работать в нескольких форматах, одновременно открывая новые форматы с оригинальным ассортиментом.

Что касается небольших местных розничных торговых сетей в современных сложных условиях, то они будут интегрироваться между собой или объединяться с крупными сетями (стратегии «слияния» и «поглощения»), совершенствовать свои логистические системы, активно работать с местными поставщиками свежих продуктов.

Торговые сети могут создавать на обслуживаемой территории региона распределительные центры и заключать договоры со сторонней специализированной логистической компанией, осуществляющей перевозку и экспедирование грузов. Небольшие розничные торговые сети могут объединяться в закупочные союзы для получения более выгодных условий у поставщиков (например, Союз малых сетей России (Союз МСР), Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ), московская «Торговая лига»).

### Результаты

На наш взгляд, интеграция небольших розничных торговых сетей на современном этапе является одной из наиболее выгодных стратегий, которая позволит:

– произвести трансформацию логистических систем и цепей поставок с целью их оптимизации в соответствии с выбранным(и) форматом(ами) и минимизацией издержек;

– произвести реорганизацию инфраструктуры розничной торговой сети;

– скорректировать ассортимент розничной торговой сети, значительно сократив долю импортных продуктов, найти им альтернативную замену и перестроить взаимоотношения с поставщиками;

– снизить расходы на управление торговой сетью за счет его централизации;

– использовать современные IT-технологии для оперативного управления торговой сетью и эффективного взаимодействия с поставщиками/производителями (за счет применения электронного обмена данными – EDI) и покупателями;

– обеспечить своевременность доставки товаров, особенно скоропортящихся;

– осуществлять закупки крупных партий товаров на выгодных условиях платежа, возможно, за счет объединения в закупочные союзы;

– осуществить выбор схемы обеспечения товарами розничной торговой сети: поставки через распределительный центр (РЦ) или непосредственно от поставщика (дистрибьютора) и их комбинация;

– поддерживать стабильный уровень цен, что немаловажно для покупателей с невысоким уровнем доходов;

– осуществлять программы лояльности в рамках торговой сети для привлечения большего числа покупателей;

– оказывать поддержку российским товаропроизводителям, что должно оказать положительное влияние на развитие сельского хозяйства и пищевой промышленности;

– развивать собственное производство продовольственных товаров и полуфабрикатов, интегрируя производственные звенья в логистическую систему розничной торговой сети.

Таким образом, отечественные розничные торговые сети будут вынуждены предпринять в 2015 г. максимум усилий, чтобы не допустить товарного дефицита, резкого роста цен, сокращения оборота продуктов питания и снижения маржи.

### Список литературы

1. Росстат : оборот розничной торговли в РФ в январе сократился на 4,4%. URL: <http://ria.ru/economy/20150218/1048453377.html> (дата обращения: 20.02.2015).
2. В ритейле назревает естественный отбор. URL: <http://expert.ru/2014/11/18/v-ritejle-nazrevaet-estestvennyj-otbor/> (дата обращения: 13.03.2015).
3. Как изменился импорт товаров в Россию. URL: <http://www.retail.ru/articles/87795/> (дата обращения: 18.03.2015).



4. Гонка санкций : выигрывают ли в ней российские компании. URL: <http://www.gd.ru/factsandopinions/view/id/42-gonka-sanktsiy/> (дата обращения: 18.03.2015).
5. Крупнейшие ритейлеры договорились о заморозке цен на продукты. URL: <http://www.forbes.ru/news/281225-krupneishie-riteilery-rossii-dogovorilis-zamorozit-tseny-na-produkty> (дата обращения: 15.03.2015).
6. Подписан меморандум между торговыми сетями о сдерживании цен и недопущении товарного дефицита. URL: <http://www.sstu.ru/news/podpisan-memorandum-mezhdu-regionalnymi-torgovymi-setyami-o-sderzhivanii-tsen-i-nedopushchenii-tovar.html> (дата обращения: 05.03.2015).
7. Выручка X5 Retail Group за год выросла на 18,6%. URL: <http://top.rbc.ru/business/21/01/2015/54bf5e039a7947568ee1a531> (дата обращения: 13.03.2015).
8. Магнит сегодня – Розничная сеть «Магнит» ЗАО «Тандер». URL: <http://magnit-info.ru/about/today> (дата обращения: 13.03.2015).
9. X5 Retail Group : [сайт]. URL: <http://www.x5.ru/> (дата обращения: 13.03.2015).
10. Ритейлеры крепнут и богатеют. URL: <http://expert.ru/2014/11/24/ritejleryi-krepnut-i-bogateyut/> (дата обращения: 14.03.2015).
11. Собственная торговая марка (СТМ) для розничных сетей. URL: [http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/house\\_brand.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/house_brand.htm) (дата обращения: 09.02.2015).
12. Отчего развернуло «Магнит». URL: <http://expert.ru/south/2014/51/otchego-razvernulo-magnit/> (дата обращения: 13.03.2015).
13. Private labels в 2015 году : российские сети ставят на СТМ? URL: [http://www.retail-loyalty.org/journal\\_retail\\_loyalty/read\\_online/art179729/](http://www.retail-loyalty.org/journal_retail_loyalty/read_online/art179729/) (дата обращения: 27.03.2015).
14. «Магнит» притянул инвесторов. URL: <http://expert.ru/2015/02/5/10-mlrd-dlya-nezavisimosti/> (дата обращения: 14.03.2015).
15. Розничная торговля России : скромные перспективы 2014. Аналитический обзор // Национальное рейтинговое агентство. URL: <http://ra-national.dev.uw-t.com/ru/node/51354> (дата обращения: 15.03.2015).
16. Что дает надбавка за сервис. URL: <http://expert.ru/expert/2014/44/chto-daet-nadbavka-za-servis/> (дата обращения: 15.03.2015).
17. Освежение ритейла. URL: <http://expert.ru/expert/2014/26/osvezhenie-ritejla> (дата обращения: 09.02.2015).

#### Key Strategies for Retail Chains Today

##### O. A. Ryzhova

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,  
77, Politechnicheskaya str., Saratov, 410054, Russia  
E-mail: helgaryzhova@gmail.com

##### N. V. Kocheryagina

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,  
77, Politechnicheskaya str., Saratov, 410054, Russia  
E-mail: sstu.ko4@mail.ru

**Introduction.** At present, the functioning of the Russian trade networks that implement food products, significantly complicated by the negative impact of the food embargo, inflation and the weakening of the ruble. Changing environmental factors and increased competition in the food market have a significant impact on the previously established logistics system of goods retail chains, which will require substantial transformation. **Empirical analysis.** The article discusses possible strategies for the development of retail chains and features of management at this stage in order to overcome the situation. In the coming years, large retail chains will reduce costs by optimizing the assortment and logistics, actively cooperate with new suppliers, to develop the format «shop at home» and «Express-Retail», continuing to open new stores at the free trade area, to develop their own production. For smaller retail chains most preferred strategy is to integrate. **Results.** Integration of small retail chains at the present stage is one of the most profitable strategies that will produce the transformation of logistics systems and supply chains in order to optimize them according to the selected format and minimizing costs, reorganize infrastructure and retail outlets, adjust range retail outlets, significantly reduce the proportion of imported products, they find an alternative replacement and rebuild relationships with suppliers and reduce the cost of managing a sales network due to its centralization.

**Key words:** retail distribution networks, embargo, import of foodstuff, memorandum, own production, trade formats, logistic systems, functioning strategy, integration.

#### References

1. *Rosstat: the turn of retail trade in the Russian Federation in January was reduced by 4,4%*. Available at: <http://ria.ru/economy/20150218/1048453377.html> (accessed 20 February 2015) (in Russian).
2. *In a retail becomes ripe natural selection*. Available at: <http://expert.ru/2014/11/18/v-ritejle-nazrevaet-estestvennyj-otbor/> (accessed 13 March 2015) (in Russian).
3. *As import of goods to Russia changed*. Available at: <http://www.retail.ru/articles/87795/> (accessed 18 March 2015) (in Russian).
4. *Race of sanctions: whether will win in it the Russian companies*. Available at: <http://www.gd.ru/factsandopinions/view/id/42-gonka-sanktsiy/> (accessed 18 March 2015) (in Russian).
5. *The largest retailers agreed about freezing of food prices*. Available at: <http://www.forbes.ru/news/281225-krupneishie-riteilery-rossii-dogovorilis-zamorozit-tseny-na-produkty> (accessed 15 March 2015) (in Russian).
6. *The memorandum between distribution networks of control of the prices and prevention of commodity deficiency is signed*. Available at: <http://www.sstu.ru/news/podpisan-memorandum-mezhdu-regionalnymi-torgovymi-setyami-o-sderzhivanii-tsen-i-nedopushchenii-tovar.html> (accessed 5 March 2015) (in Russian).
7. *The revenue of X5 Retail Group in a year grew by 18,6%*. Available at: <http://top.rbc.ru/business/21/01/2015/54bf5e039a7947568ee1a531> (accessed 13 March 2015) (in Russian).
8. *«Магнит» today – Retail network «Магнит» of JSC «Тандер»*. Available at: <http://magnit-info.ru/about/today> (accessed 13 March 2015) (in Russian).



9. *X5 Retail Group*. Site. Available at: <http://www.x5.ru> (accessed 13 March 2015) (in Russian).
10. *Retailers get stronger and grow rich*. Available at: <http://expert.ru/2014/11/24/ritejlyeri-krepnut-i-bogateyut/> (accessed 14 March 2015) (in Russian).
11. *The Own Trademark (STM) for retail networks*. Available at: [http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/house\\_brand.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/house_brand.htm) (accessed 9 February 2015) (in Russian).
12. *Why developed «Magnet»*. Available at: <http://expert.ru/south/2014/51/otchego-razvernulo-magnit/> (accessed 13 March 2015) (in Russian).
13. *Private labels in 2015: the Russian networks put on STM?* Available at: [http://www.retail-loyalty.org/journal\\_retail\\_loyalty/read\\_online/art179729/](http://www.retail-loyalty.org/journal_retail_loyalty/read_online/art179729/) (accessed 27 March 2015) (in Russian).
14. *«Magnet» attracted investors*. Available at: <http://expert.ru/2015/02/5/10-mlrd-dlya-nezavisimosti/> (accessed 14 March 2015) (in Russian).
15. Retail trade in Russia: modest prospects for 2014. Analytical review. *National Rating Agency*. Available at: <http://ra-national.dev.uw-t.com/ru/node/51354> (accessed 15 March 2015) (in Russian).
16. *That the extra charge for service gives*. Available at: <http://expert.ru/expert/2014/44/chto-daet-nadbavka-za-servis/> (accessed 15 March 2015) (in Russian).
17. *Refreshing of a retail*. Available at: <http://expert.ru/expert/2014/26/osvezhenie-ritejla> (accessed 9 February 2015) (in Russian).

УДК 635:135

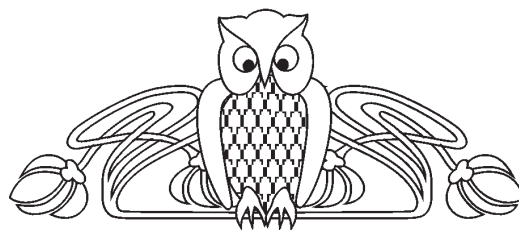
## ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ КООРДИНАЦИИ ПОТОКОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**К. А. Будун**

аспирант кафедры менеджмента туристического бизнеса,  
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: kostbudunov@yandex.ru

**Ю. О. Глушкова**

кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики  
и управления инновациями, Саратовский государственный  
технический университет им. Гагарина Ю. А.  
E-mail: balomasova@mail.ru



**Введение.** Основной задачей межфункциональной и межорганизационной логистической координации при осуществлении управления потоками является снижение затрат времени на выполнение полного логистического цикла. Возникновение несогласованности действий при осуществлении межфункциональной и межорганизационной логистической координации приводит к нарушению сроков доставки и повышению непроизводительных потерь. Причина этого кроется в недостаточной проработанности теоретических и практических вопросов координирования действий участников логистических процессов как на уровне предприятий (межфункциональном уровне), так и на уровне цепей поставок (межорганизационном уровне). В статье изложены методические рекомендации по осуществлению процесса проектирования и функционирования системы межфункциональной и межорганизационной логистической координации, основанные на дифференцированном подходе к анализу процессов логистической системы глобальной экономики. **Эмпирический анализ.** Процесс построения модели координации потоков логистической системы глобальной экономики основан на разграничении способов мониторинга, целей, задач координационной деятельности по трем уровням: макроуровень (Макро-ЛС/страна), мезоуровень (Мезо-ЛС/цепь поставок), микроуровень (Микро-ЛС/предприятие). **Обсуждение результатов.** Результатом

разработанных авторами методических рекомендаций является предложение использования модели управления потоками логистической системы глобальной экономики, что позволяет сократить затраты времени на осуществление координационной деятельности как на межфункциональном, так и на межорганизационном уровнях.

**Ключевые слова:** логистическая координация, управление потоками, межфункциональная координация, межорганизационная координация, логистическая система, матрица координационной активности, функциональные области логистики.

### Введение

В современных условиях функционирования отечественных предприятий на российском рынке возникла потребность пересмотра подходов к процессам управления межфункциональной и межорганизационной логистической координацией. Немалую значимость получила необходимость теоретического обоснования и разработки комплекса практических рекомендаций при осуществлении межфункциональной и межорганизационной логистической координации с учетом как внутренних, так и внешних факторов.



Проектирование и функционирование системы межфункциональной логистической координации на основе построения матрицы координационных активностей дает возможность осуществления регулирования на предприятии, что, в свою очередь, обеспечивает устойчивое функционирование логистической системы. Последние изменения в области внешнеэкономических связей России, такие как усиление роли Таможенного союза, а также возросшая потребность в импортозамещении товаров на отечественном рынке, приводят к усилению роли координации при осуществлении межфункциональных и межорганизационных взаимодействий.

Несмотря на высокую степень проработанности вопросов осуществления межфункциональной и межорганизационной логистической координации, на сегодняшний день особенно актуальны вопросы практического применения принципиальных основ логистики в области управления межфункциональной и межорганизационной логистической координации.

Одним из значимых вопросов в анализируемой сфере является достижение операционной совместимости. Прежде всего, требуется полная совместимость используемых подходов к реализации задач производственного предприятия (по крайней мере, на уровне отделов). Далее могут рассматриваться два варианта [1]. В первом, более простом варианте обеспечивается операционная совместимость характеристик материального и сопутствующих потоков при переходе из одной операционной среды в другую, а также момент передачи ответственности за состояние того или иного потока. Под операционной средой понимается отдельное структурное подразделение предприятия (отдел, цех, департамент).

Для получения должной степени соответствия требованиям к характеристикам потоков в новой операционной среде необходимо разработать механизм управления взаимоотношениями между операционными средами, учитывающий особенности их функционирования. Такой механизм предназначен для того, чтобы добиться полной совместимости нескольких операционных сред (звеньев логистической системы (ЛС)) на соответствующем уровне.

Процесс межфункциональной логистической координации на предприятиях требует совершенствования ввиду того, что происходят изменения условий их функционирования, в том числе за счет развития нормативно-право-

вой базы, конкурентной среды, запросов потребителей [2]. Недостаточная степень координации между подразделениями предприятия приводит к повышению уровня непроизводительных расходов.

Кроме того, парадигма управления системой межфункциональной логистической координации предполагает динамический обмен данными управленческого характера и данными аналитического учета, что требует внедрения логистических принципов и применения механизма контроллинга в деятельность функциональных и производственных подразделений предприятия.

Например, Б. А. Аникин отмечает, что постоянная перенастройка крупной промышленной корпорации под воздействием конкуренции неизбежно связана с перемещением огромных объемов товарно-материальных ценностей, нарушением сложившейся и формированием новой системы взаимодействия между различными функциональными звеньями, требует оперативного решения большого количества сложных, конфликтных проблем, возникающих на всех уровнях управления [3].

Недостаток координации, по мнению В. В. Дыбской, возникает по двум причинам: имеются противоречия целей различных звеньев цепи или же искажается информация при движении между различными звеньями. Противоречия целей могут возникать в том случае, если у каждого звена цепи поставок – свой собственник. Тогда каждое звено старается максимизировать собственную прибыль, что в результате часто приводит к уменьшению суммарной прибыли всей цепи [4].

Логистика охватывает важные вопросы планирования, контроля, управления транспортом, складированием, совершаемыми в процессе продвижения товарно-материальных ценностей, их переработки, доведения готовой продукции до потребителя и обработки соответствующей информации [5].

### **Эмпирический анализ**

Изменяются мощность потоков, а также их состав и структура. Это подтверждается следующими эмпирическими данными (табл. 1).

Из данных табл. 1 можно сделать вывод, что Саратовская область, хотя и не занимает лидирующих позиций, но и не на последнем месте в списке субъектов.

Также для сравнения приведем данные по импорту (табл. 2).



Таблица 1

**Внешняя торговля субъектов ПФО. Экспорт**

№	Название субъекта	Январь-июнь, 2014 г., млн долл.	Динамика, %
1	Республика Татарстан	9315,2	80,7
2	Республика Башкортостан	7321,6	101,9
3	Самарская область	5401,6	116,3
4	Пермский край	4310,1	104,3
5	Нижегородская область	3190,9	99,8
6	Оренбургская область	1757,2	96,9
7	Саратовская область	673,3	58,8
8	Удмуртская Республика	633,9	83,2
9	Кировская область	512,3	93,7
10	Ульяновская область	170,9	117,7
11	Республика Мордовия	121,6	191,9
12	Чувашская Республика	97,8	79,6
13	Пензенская область	83,3	104,4
14	Республика Марий Эл	63,4	18,9

Таблица 2

**Внешняя торговля субъектов ПФО. Импорт**

№	Название субъекта	Январь-июнь 2014 г., млн долл.	Динамика, %
1	Республика Татарстан	2234,3	107,6
2	Самарская область	1852,3	113,9
3	Нижегородская область	1607,5	89,4
4	Пермский край	526,5	123,7
5	Оренбургская область	495,7	101,3
6	Республика Башкортостан	478,1	90,3
7	Удмуртская Республика	473,2	116,7
8	Саратовская область	361,9	107
9	Ульяновская область	253,6	72,6
10	Кировская область	162,4	115,1
11	Чувашская Республика	126,3	71,2
12	Пензенская область	107	97,2
13	Республика Марий Эл	61,5	108,5
14	Республика Мордовия	50,6	95,5

Доля внешнеторгового оборота Саратовской области во внешней торговле Приволжского федерального округа составила 3,76%. Сальдо торгового баланса Саратовской области сложилось положительное и составило 1 515 308,5 тыс. долл.; по сравнению с 2012 г. сальдо уменьшилось на 984 619,5 тыс. долл. (-39,4%) (рис. 1).

Рассмотрим итоги внешней торговли Саратовской области со странами дальнего зарубежья.

Товарооборот Саратовской области со странами дальнего зарубежья в отчетном периоде со-

ставил 2 563 165,5 тыс. долл., что по сравнению с прошлым годом меньше на 935 698,0 тыс. долл. (-26,7%).

Сальдо торгового баланса с этими странами сложилось положительное и составило 1 267 297,9 тыс. долл. (уменьшилось на 1 051 692,4 тыс. долл., или на 45,4%).

Экспорт уменьшился на 993 695,2 тыс. долл. (-34,2%) и составил 1 915 231,7 тыс. долл. Импорт увеличился на 57 997,2 тыс. долл. (+9,8%), составив 647 933,8 тыс. долл.



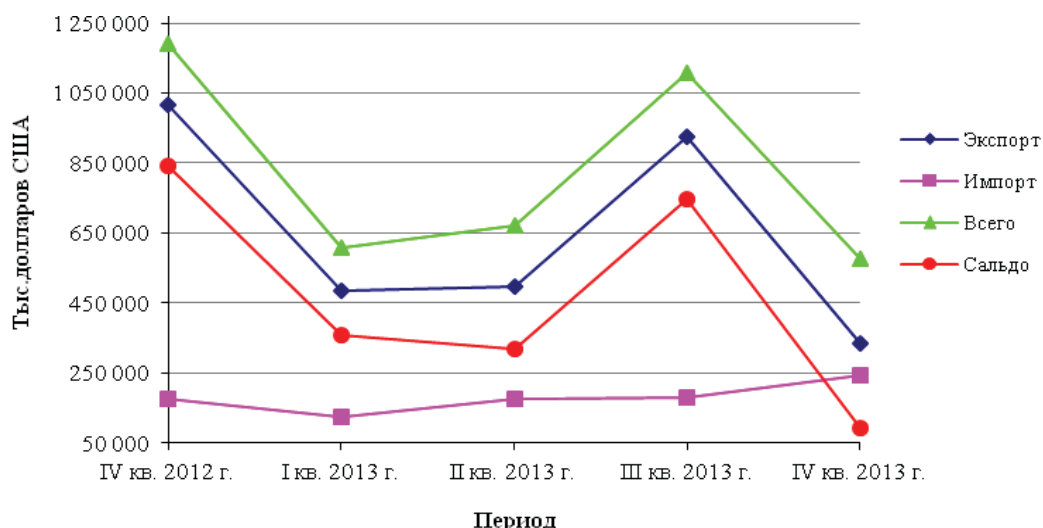


Рис. 1. Динамика внешней торговли Саратовской области

Основными структурообразующими товарами в потоках Саратовской области были:

– *при экспорте*: топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки (27 группа) – 57,4% от стоимостного объема экспорта в страны дальнего зарубежья; удобрения (31 группа) – 18,4%; органические химические соединения (29 группа) – 9,6%;

– *при импорте*: реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части (84 группа) – 29,9% от стоимостного объема импорта из стран дальнего зарубежья; жиры и масла животного или растительного происхождения (15 группа) – 9,8%; мясо и пищевые мясные субпродукты (02 группа) – 8,9%; летательные аппараты, космические аппараты, их части (88 группа) – 7,7%; электрические машины и оборудование, их части (85 группа) – 6,6%; фармацевтическая продукция (30 группа) – 4,0%; мебель, постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные, диванные (94 группа) – 2,8%; эфирные масла и резиноиды, парфюмерные, косметические или туалетные средства (33 группа) – 2,6%; пластмассы и изделия из них (39 группа) – 2,3%; изделия из черных металлов (73 группа) – 2,1%; продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений (20 группа) – 1,9%; вата, войлок или фетр и нетканые материалы, специальная пряжа, бечевки (56 группа) – 1,8%; каучук, резина и изделия из них (40 группа) – 1,7%; прочие химические продукты (38 группа) – 1,6%; мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства (34 группа) – 1,3%; древесина и изделия из нее, древесный уголь (44 группа) – 1,1%.

Предпосылками для усиления межфункциональной логистической координации выступают:

– угрозы невыполнения обязательств предприятием. Неисполнение поручений, срывы сроков поставок, реализации планов и проектов, нарушение процессов в логистической системе предприятия влекут за собой невыполнение своих обязательств, потерю клиентов и убытки. Частые срывы исполнения приведут к кризису предприятия или отставке высшего руководства;

– убытки от непродуктивной деятельности сотрудников. Как офисные, так и внеофисные сотрудники часто вынуждены тратить время на непроизводительные задачи или ожидания. Отчеты, совещания, поиск и обмен информацией, ожидание согласований и дублирование работ могут отнимать 20–50% рабочего времени. Это более 20% годового фонда оплаты труда;

– убытки от разнонаправленных усилий элементов логистической системы предприятия. Разрыв между стратегией руководства и ежедневными действиями сотрудников.

Причиной недостаточной степени координации является низкая степень взаимодействия подразделений, ответственности менеджеров за разработку и реализацию стратегий транспортного обеспечения участников цепочек поставок.

Для достижения более высокой степени координации предлагается создать модель координации потоков логистической системы глобальной экономики. Это позволит сократить затраты времени на осуществление координационной деятельности как на межфункциональном,



так и на межорганизационном уровнях, кроме того, уменьшить непроизводительные простои оборудования, связанные с недостаточной степенью координационного регулирования потоков в логистических системах.

Модель координации потоков логистической системы глобальной экономики включает в себя три уровня, на которых осуществляется координационная деятельность по управлению потоками логистических систем (рис. 2).

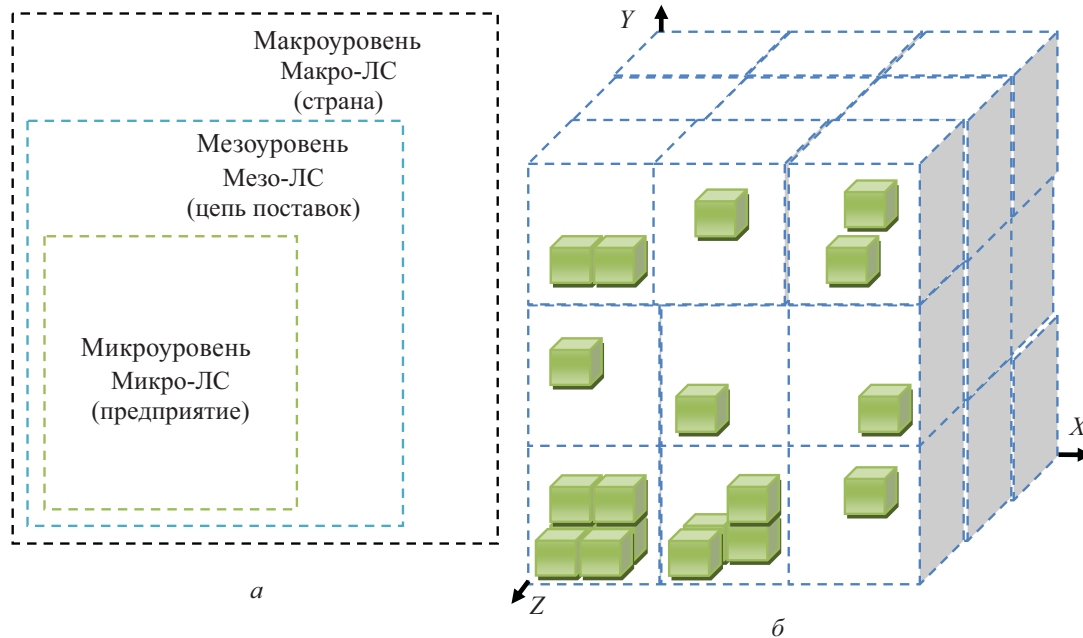


Рис. 2. Модель координации потоков логистической системы глобальной экономики (а), куб координационной активности (б) (модель координации потоков логистической системы глобальной экономики трехмерный вариант), где  $X$  – уровень скоординированности,  $Y$  – затраты на координацию,  $Z$  – время

Первый уровень – микроуровень (Микро-ЛС/предприятие). На данном уровне производится описание системы межфункциональных логистических связей и ее особенностей применительно к специфике производственного процесса, осуществляемого на предприятии. Производится построение блока-модели потоков как основы координационного регулирования при взаимодействии структурных подразделений предприятия.

Второй уровень – мезоуровень (Мезо-ЛС/цепь поставок). Описываются особенности функционирования системы межорганизационной логистической координации. Производится построение блока-модели потоков при осуществлении координации в цепях поставок.

Третий уровень – макроуровень (Макро-ЛС/страна). Производится построение блока-модели потоков при осуществлении координационной деятельности цепей поставок в масштабах страны.

#### Обсуждение результатов

Построение модели координации потоков логистической системы глобальной экономики

позволяет сократить время на поиск и устранение межфункциональных и межорганизационных логистических сбоев, снизить время непроизводительных простоев на предприятии, количество повторных передач информации координационного воздействия и прочих, а как результат этого – повысить производительность труда на отечественных предприятиях, приблизиться к выполнению концепции импортозамещения.

Далее рассмотрим более подробно алгоритм формирования модели координации потоков логистической системы глобальной экономики.

**Первый этап.** Формирование модели потоков на микроуровне (предприятие). Выполнение данного этапа включает в себя последовательное прохождение следующих шагов:

- проведение исследования процессов координации на уровне предприятия – на данном шаге производится анализ бизнес-процессов на предприятии, кроме того, выясняются показатели работы системы межфункциональной логистической координации; в качестве методов исследования могут применяться наблюдение, анкетирование и т.д.;



- составление матрицы координационной активности по потокам – на основании анализа данных, полученных в результате проведения исследования показателей функционирования системы межфункциональной логистической координации, производится формирование матрицы координационной активности, что дает возможность снижения затрат времени на поиск и устранение причин и/или последствий возникновения межфункционального координационного сбоя;

- оценка количества межфункциональных координационных сбоев – на данном шаге производится измерение соотношения количества возникших межфункциональных координационных сбоев к общему количеству координационных взаимодействий за определенный период времени;

- проведение мероприятий по устранению причин возникновения координационных сбоев – в том случае, если количественные и/или качественные характеристики межфункциональных координационных сбоев имеют систематический характер, применяется комплекс мероприятий, направленных на устранение причин и/или последствий возникновения межфункциональных координационных сбоев;

- определение потоков, по которым происходит взаимодействие с другими предприятиями, – для того чтобы перейти ко второму этапу, необходимо определить группы потоков, по вопросам координации которых осуществляется взаимодействие с другими участниками цепи поставок.

**Второй этап.** Формирование модели потоков на мезоуровне (цепь поставок).

- анализ показателей межорганизационной координации – на основании данных, полученных в результате выполнения первого этапа, производится анализ групп потоков, по которым осуществляется взаимодействие предприятий в цепи поставок;

- составление матрицы межорганизационной координационной активности – на данном шаге выполняется процесс соотнесения пар участников цепи поставок с указанием количественных и качественных характеристик координации потоков в цепях поставок;

- оценка количества межорганизационных координационных сбоев – каждое звено цепи поставок имеет координационные связи, как минимум, с поставщиком и заказчиком; для каждой пары взаимодействующих сторон необходимо произвести сравнение количественных и/или качественных характеристик показателей координационной деятельности по управлению

потоками, кроме того, получить значение доли межорганизационных координационных сбоев в общем количестве взаимодействий за период времени;

- проведение мероприятий по устранению причин возникновения координационных сбоев – после выполнения оценки показателей работы системы межорганизационной логистической координации принимается решение о применении мероприятий, направленных на устранение причин возникновения, а также последствий межорганизационных координационных сбоев;

- определение потоков, по которым происходит взаимодействие в цепи поставок – на данном шаге производится выявление потоков, которые являются профильными для предприятий цепи поставок.

**Третий этап.** Формирование модели потоков на макроуровне (страна).

- анализ данных цепей поставок на уровне страны – производится анализ данных, полученных в результате выполнения второго этапа;

- составление матрицы координационной активности цепей поставок – на данном шаге производится систематизация данных координационной активности в цепях поставок;

- оценка количества координационных сбоев в цепях поставок на уровне страны – дается качественная оценка работы системы координации цепей поставок, производится выявление доли координационных сбоев в общем объеме координационных взаимодействий;

- проведение мероприятий по устранению причин возникновения координационных сбоев – на основании данных о количественных и качественных характеристиках координационной активности внутри страны применяется комплекс мероприятий, основной задачей которого является сохранение устойчивого состояния системы координации цепей поставок на уровне страны;
- получение данных координационной активности цепей поставок на уровне страны.

Таким образом, предложены методические рекомендации по формированию модели координации потоков логистической системы глобальной экономики на основе трехуровневого подхода при осуществлении координационной деятельности участников как межфункциональных процессов, так и межорганизационных.

Применение трехуровневого подхода обеспечивает возможность дифференциации координационной политики с учетом специфики того или иного уровня, кроме того, это обеспечивает дифференциацию целей и задач при осуществлении планирования.



Предложен новый аналитический инструментарий, позволяющий разграничить степень ответственности при планировании процессов координационной деятельности, при этом обеспечивается более высокая степень интеграции участников координационной деятельности как на межфункциональном, так и на межорганизационном уровнях за счет дифференцированного подхода к управлению логистическими потоками.

### Список литературы

1. Новиков Д. Т., Горн А. П., Субботин А. С. Условия инновационного развития экономики России. Тюмень : Изд-во Тюмен. гос. ун-та, 2012. 523 с.
2. Лукинский В. С., Шульженко Т. Г. Оценка эффективности вложений в логистическую инфраструктуру на основе интегрального метода экономического анализа // Логистика : Современные тенденции развития : материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. 19–20 апреля 2012 г./ ред. кол. : В. С. Лукинский (отв. ред.) и др. СПб. : СПбГИЭУ, 2012. С. 188–192.
3. Аникин Б. А., Вайн В. М., Водянова В. В. [и др.]. Логистика : тренинг и практикум / под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. М. : ТК Велби ; Проспект, 2007. 448 с.
4. Дыбская В. В. Проблемы межорганизационной логистической координации в цепи поставок и эффект хлыста // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 12 (8). С. 24–71.
5. Брынтцев А. Н. Фрагментация и барьеры в логистике. М. : Экономика и жизнь, 2011. 117 с.

### Formation of Cross-functional Logistics Coordination Through the Use of the Principles of System Analysis

#### К. А. Budunov

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

#### Y. O. Glushkova

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

**Introduction.** The main task of cross-functional and inter-organizational logistics coordination in the implementation of flow control

is to reduce the time required to perform the full logistics cycle. The emergence of the lack of coordination in the implementation of cross-functional and inter-organizational logistics coordination leads to violation of terms of delivery and increase downtime. The reason for this lies in the lack of elaboration of theoretical and practical issues of coordination of actions of participants of logistic processes as at the enterprise level (cross-functional level) and at the level of the supply chain (inter-organizational level). The article presents the guidelines for the implementation of the design and functioning of cross-functional and inter-organizational logistics coordination, based on a differentiated approach to the analysis of the logistics system of the global economy. **Empirical analysis.** The process of constructing the model coordinate the flow of logistics system of the global economy is based on the delimitation of monitoring processes, goals, objectives, coordination activities on three levels: the macro-level (Macro-HP/country), meso-level (meso-HP/supply chain), the micro-level (Micro-HP/enterprise). **Discussion of results.** The result developed by the authors of guidelines is to provide flow control using a model of logistic system of the global economy, reducing the time required to carry out coordination activities on cross-functional, and the inter-organizational levels.

**Key words:** logistics coordination, flow control, cross-functional coordination, inter-organizational coordination, logistics system, matrix coordination activity, functional areas of logistics.

### References

1. Novikov D. T., Horn A. P., Subbotin A. C. *Terms innovative development of the Russian economy*. Tyumen, Tyumen State University Press, 2012. 523 p. (in Russian).
2. Lukinskiy V. S., Shul'zhenko T. G. Evaluating the effectiveness of investments in logistics infrastructure based on an integrated method of economic analysis. *Logistics: Modern trends: materials XI Intern. scientific and practical. Conf. 19–20 April 2012*. V. S. Lukinskiy (Ed.) et al. St. Petersburg, St. Petersburg GIEU, 2012. pp. 188–192 (in Russian).
3. Anikin B. A., Vine V. M., Vodianova V. V., etc. *Logistics: training and workshops*. Ed. by B. A. Anikin, T. A. Rodkin. Moscow, TC Welby, Publ. house «Prospect», 2007. 448 p. (in Russian).
4. Dybskaya V. V. Problems of inter-organizational logistics coordination in the supply chain and whip effect. *Logistics and Supply Chain Management*, 2012, no. 12 (8), pp. 24–71 (in Russian).
5. Bryntsev A. N. *Fragmentation and barriers in the logistics*. Moscow, Business and Life, 2011. 117 p. (in Russian).



УДК 657.922

## МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВКИ РОЯЛТИ ПРИ ПОЛЬЗОВАНИИ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ

**М. Г. Тиндова**

кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной математики и информатики, Саратовский социально-экономический институт Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова  
E-mail: mtindova@mail.ru



**Введение.** В работе раскрывается сущность понятия «ставка роялти», проводится анализ существующих методов оценки роялти, выделяются их достоинства и недостатки. Поскольку способ определения ставки роялти, его объективность и независимость играют большую роль во всем процессе природопользования, являясь инструментом изменения доходности данного процесса, это определяет актуальность проведенного исследования. Выявленные автором проблемы трудоемкости, отсутствия входной информации, а также большой погрешности результатов классических методов оценки ставки роялти в работе предложено решить за счет использования аппарата нечеткого логического вывода. Целью статьи является теоретическая разработка и практическая реализация модели оценки ставки роялти в рамках оценки интеллектуальной собственности при использовании природными ресурсами.

**Методология.** Строится нечеткая модель определения ставки роялти с подобным обоснованием выбора лингвистических переменных, основанном на корреляционно-регрессионном анализе и методе анализа иерархий. Также приводится обоснование способа построения базы управляющих правил.

**Результат.** Результатом практического применения разработанной автором модели является представленный в работе пример определения ставки роялти при добыче сырья в строительной индустрии (ее размер составил 6,9%). Данный пример служит основой для определения погрешности модели, которая составляет 13,8% (классические модели характеризуются погрешностью 25–30%). **Заключение.** В работе показано, что использование нечеткой модели позволяет более точно (с отсутствием размаха) определить ставку роялти для конкретных лицензионных договоров. Подчеркивается, что представленная модель является частью модели оценки интеллектуальной собственности при использовании природными ресурсами. Подобные модели используются при оценке затратным подходом и служат базой для определения расходов при использовании природных ресурсов (в частности полезных ископаемых), а также ущерба, возникающего в процессе эксплуатации.

**Ключевые слова:** ставка роялти, экономическая оценка, природные ресурсы.

### Введение

Поскольку собственником большинства природных ресурсов в Российской Федерации является государство, а пользователям они предоставляются посредством лицензионных договоров, договоров концессии, договоров аренды или соглашений об опционе, то размер платежей

за пользование природными ресурсами в каждом конкретном случае зависит от размера ставки роялти, лежащей в основе договора. Таким образом, способ определения ставки роялти, его объективность и независимость играют большую роль во всем процессе природопользования, являясь инструментом изменения доходности данного процесса.

В настоящее время существует много различных методов определения ставки роялти (далее –  $R$ ) [1]. Все они различаются по точности и трудоемкости использования. Наиболее часто применяются следующие четыре:

- 1) метод стандартных ставок роялти (наименее трудоемкий);
- 2) метод учета доли лицензиара в прибыли лицензиата;
- 3) метод учета удельных затрат;
- 4) метод учета дополнительной прибыли лицензиата, или метод «предельного» роялти (наиболее трудоемкий).

В первом случае ставка роялти вычисляется на основе стандартных ставок роялти. Данные ставки определены на основе анализа мировой практики заключения лицензионных договоров в различных отраслях промышленности [2]. Так, например, ставка роялти для автомобильной промышленности составляет 1–3%, для фармацевтической – 2–5%, при производстве оборудования для очистки воды – 5%, для специальных целей – 6% и пр.

В зависимости от того, какова степень ценности той или иной лицензируемой технологии, выбранные ставки роялти тоже могут быть скорректированы (таблица).

Также выбранная ставка роялти должна быть скорректирована исходя из оборота лицензионной продукции, поскольку стандартные ставки обычно используют для оборота, не превышающего 1,5 млн долл. При обороте от 1,5 до 2,0 млн долл. данные ставки необходимо снизить на 10%, а при обороте от 2,5 до 5,0 млн можно сделать понижение на 20% [3].



**Рекомендуемые поправочные коэффициенты к стандартным ставкам роялти**

Степень ценности технологии	Лицензия			
	Исключительная		Неисключительная	
	патентная	беспатентная	патентная	беспатентная
Особо ценная	1,4–1,8	1,1–1,5	0,9–1,1	0,7–0,9
Средней ценности	1,1–1,5	0,9–1,1	0,7–0,9	0,5–0,7
Малоценная	0,7–0,9	0,5–0,7	0,4–0,5	0,2–0,4

Второй вариант основан на применении формулы

$$R = \gamma \cdot \frac{R_e}{1 + R_e}$$

где  $R_e$  – рентабельность промышленного производства и реализации продукции по лицензии, определяемая как отношение величины прибыли лицензиата к себестоимости производства и реализации продукции по лицензии;  $\gamma$  – доля (часть) прибыли лицензиара в общем объеме прибыли лицензиата от производства и реализации продукции по лицензии (в %) [4].

В третьем варианте расчет ставки роялти осуществляется по формуле  $R = \gamma \cdot KZ_y \cdot Пв_{кв}$ , где  $\gamma$  – доля роялти (в %) в валовой прибыли лицензиата;  $KZ_y$  – удельные капитальные затраты на единицу продаж (в относительных долях);  $Пв_{кв}$  – валовая прибыль в расчете на единицу капиталовложений (в %). Оба расчетных показателя ( $KZ_y$ ,  $Пв_{кв}$ ) определяются по статистическим данным, относящимся к соответствующей отрасли [2].

Используя четвертый метод, ставка роялти вычисляется по формуле  $R = \Delta_{лр} R_{п}$ , где  $\Delta_{лр}$  – согласованная обеими сторонами доля лицензиара в прибыли лицензиата,  $R_{п}$  – предельная ставка роялти, которая может быть определена как  $R_{п} = \frac{\Delta П_{сд}}{C_{п}} \cdot 100\%$  (здесь  $\Delta П_{сд}$  – среднего-

довая дополнительная прибыль лицензиата от внедрения лицензии за период выплаты роялти;  $C_{п}$  – среднегодовая стоимость продаж продукции по лицензии за период выплаты роялти) [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что существующие методы либо слишком трудоемки и для их применения очень часто невозможно достать необходимую информацию, либо они не дают необходимой точности результатов, увеличивая тем самым погрешность расчетов. Для решения данной проблемы была построена нечеткая модель определения размера ставки роялти с применением методов нечеткого моде-

лирования, в частности нечеткого логического вывода.

**Методология**

Для построения модели нечеткого логического вывода были введены следующие лингвистические переменные, в качестве которых рассмотрены факторы, определяющие размер роялти:

- L1 – размер ставки роялти;
- L2 – вид природного ресурса;
- L3 – вид лицензии;
- L4 – база начисления роялти;
- L5 – объем капиталовложений, необходимых для ввода лицензионной технологии в производство и начало выпуска продукции по лицензии;
- L6 – срок действия лицензионного договора;
- L7 – наличие конкуренции (т.е. наличие у других лицензиаров технологии, сравнимой по экономическому эффекту с лицензируемой).

Как известно, для построения лингвистической переменной требуется задать множество  $L = (X, T, G, M)$  [5]. В частности, переменная L1 характеризуется следующими термами  $T1 = \{\text{«низкая»}, \text{«средняя»}, \text{«высокая»}\}$ ; определяется на множестве  $X1 = [1, 10]$ . Данная область определения получена из анализа базы исходных данных, а также исходя из федеральных законов о величине ставки роялти для различных ОИС.

Графическое представление функций принадлежности переменной L1 показано на рис. 1.

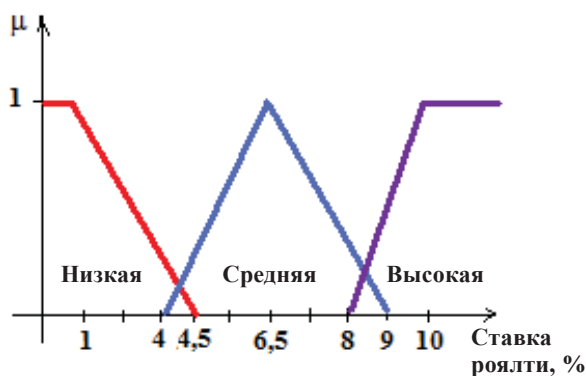


Рис. 1. Функции принадлежности переменной L1



А аналитическое представление имеет вид

$$\mu_1 = \begin{cases} 1, & t \leq 1 \\ \frac{9}{7} - \frac{2}{7}t, & 1 \leq t \leq 4,5 \\ 0, & t \geq 4,5 \end{cases}; \quad \mu_2 = \begin{cases} 0, & t \leq 4 \\ \frac{2}{5}t - \frac{8}{5}, & 4 \leq t \leq 6,5 \\ \frac{18}{5} - \frac{2}{5}t, & 6,5 \leq t \leq 9 \\ 0, & t \geq 9 \end{cases}; \quad \mu_3 = \begin{cases} 0, & t \leq 8 \\ \frac{1}{2}t - 4, & 8 \leq t \leq 10 \\ 1, & t \geq 10 \end{cases}.$$

Аналогично определяются термы и функции принадлежности остальных лингвистических переменных.

Например, переменная L2 – вид природного ресурса – определяется семью термами, которые являются следствием классификации ресурсов по их использованию: «твердое топливно-энергетическое и химическое сырье», «жидкое и газообразное топливно-энергетическое и химическое сырье», «строительное сырье», «металлы», «нерудное сырье», «техническое сырье, драгоценные, полудрагоценные и поделочные камни», «воды и газы».

Термы переменной L3 – вид лицензии – определяются существующими видами лицензий. В результате применения метода анализа иерархий было установлено, что наибольшее влияние на величину ставки роялти оказывают полные, исключительные и патентные лицензии, которые, согласно анализу базы данных и опросу экспертов, являются самыми дорогими (т.е. по ним устанавливаются достаточно высокие ставки роялти). Среднее влияние оказывают лицензии смешанные и ограниченные лицензии (по ним обычно устанавливаются средние ставки). И наименьшее влияние оказывают беспатентные и простые (неисключительные) лицензии. Таким образом, в качестве термов лингвистической переменной L3 будет выступать ее стоимость – «дешевая», «средняя», «дорогая».

Переменная L4 определяется термами «маленькая база начисления», «среднего размера», «крупная».

Для переменной L5 термами станут «минимальный объем капиталовложений», «средний объем капиталовложений», «максимальный объем капиталовложений».

Термы переменной L6 будут определяться продолжительностью договора: «краткосроч-

ный», «среднесрочный», «долгосрочный».

Термы переменной L7 будут определяться наличием или отсутствием конкуренции: «есть конкуренция – 1», «нет конкуренции – 2».

Для функционирования нечеткой системы после формирования лингвистических переменных требуется составить базу правил, определяющих взаимодействие переменных. Правила формируются экспертным методом на основе анализа базы исходных данных, традиционных методов определения ставки роялти, а также подходов в оценки ОИС. Традиционно к базе правил предъявляются два условия: полнота (т.е. термы каждой лингвистической переменной являются посылками хотя бы одного правила) и непротиворечивость (т.е. отсутствие правил с одинаковыми посылками и противоположными следствиями) [6].

Программная реализация данной модели определения ставки роялти осуществлялась с использованием Fuzzy Logic Toolbox программной среды Matlab. Однако для более наглядной демонстрации рассмотрим пошаговую работу модели.

### Результат

В качестве иллюстрации такой работы рассмотрим следующий пример: необходимо определить размер ставки роялти при добыче сырья для строительной индустрии (для L2 :  $t = 3$ ) при заключении договора о продаже неисключительной лицензии (для L3 :  $t = 2$ ) сроком на 5 с половиной лет (для L6 :  $t = 5,5$ ). Роялти по данному договору должны уплачиваться в процентах от выручки (для L4 :  $t = 5$ ). Внедрение технологии на производстве потребует капиталовложений в размере 4 500 000 руб. (для L5 :  $t = 4 500 000$ ).

Находим степень вхождения значений  $t$  в каждое из нечетких подмножеств переменной:

$$L_2 = \begin{cases} \mu_1 = 0 \\ \mu_2 = 0 \\ \mu_3 = 1 \end{cases}; \quad L_3 = \begin{cases} \mu_1 = \frac{1}{2} \\ \mu_2 = 0 \\ \mu_3 = 0 \end{cases}; \quad L_4 = \begin{cases} \mu_1 = 0 \\ \mu_2 = 0 \\ \mu_3 = 1 \end{cases}; \quad L_5 = \begin{cases} \mu_1 = \frac{4}{9} \\ \mu_2 = 0 \\ \mu_3 = 0 \end{cases}; \quad L_6 = \begin{cases} \mu_1 = \frac{1}{10} \\ \mu_2 = \frac{1}{10} \\ \mu_3 = 0 \end{cases}.$$



Считая, что все переменные имеют одинаковое влияние, находим средние значения:

$$\mu_1 = \frac{0 + \frac{1}{2} + 0 + \frac{4}{9} + \frac{1}{10}}{5} = \frac{14}{67}; \mu_2 = \frac{0 + 0 + 0 + 0 + \frac{1}{10}}{5} = \frac{1}{50}; \mu_3 = \frac{1 + 0 + 1 + 0 + 0}{5} = \frac{2}{5}.$$

Используя правила базы знаний, находим модификацию нечетких подмножеств, стоящих

справа в данных правилах (рис. 2), а затем – суперпозицию полученных модификаций (рис. 3).

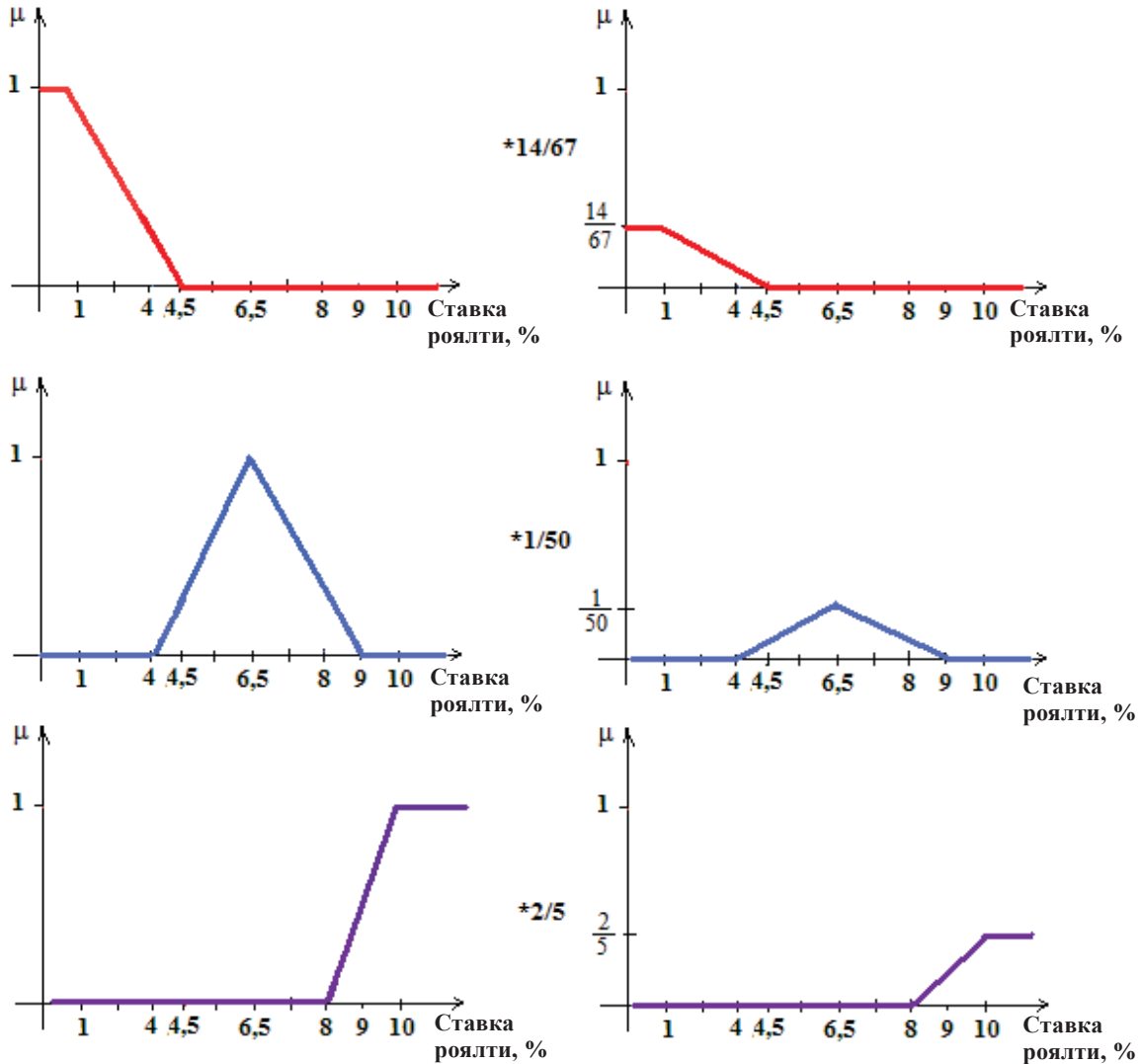


Рис. 2. Модификация функций принадлежности переменной  $L_1$  методом Ларсена

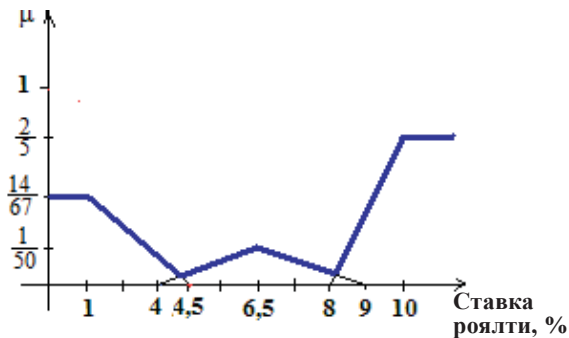


Рис. 3. Суперпозиция методом объединения

Модификацию проводим методом «произведений» (метод Ларсена), используя значения истинности левой части каждого правила в качестве множителя для модификации нечеткого множества, указанного в его правой части.

На следующем шаге нечеткая система обобщает результаты действия всех правил вывода, т.е. производит суперпозицию полученных нечетких множеств, используя операцию объединения.





Переход от суперпозиции множеств к скалярному значению (скаляризация) проводится методом «центра тяжести»:

$$R = \frac{1 \cdot \frac{14}{67} + 6,5 \cdot \frac{1}{50} + 10 \cdot \frac{2}{5}}{\frac{14}{67} + \frac{1}{50} + \frac{2}{5}} = 6,9.$$

Таким образом, ставка роялти составит 6,9%.

Согласно сформированной базе данных ставка роялти для подобных лицензий составляет от 4 до 8%. Обычно в процессе оценки при определении ставки роялти оценщик рассчитывает либо среднее значение (в данном случае оно составит 6%), либо средневзвешенное (оно равно 7,2%). Таким образом, в результате применения нечеткой модели среднеквадратическая погрешность составила 13,8% (классические модели характеризуются погрешностью 25–30%).

### Заключение

На основании вышеизложенного можно утверждать, что использование нечеткой модели позволяет более точно (с отсутствием размаха) определить ставку роялти для конкретных лицензионных договоров.

Также следует отметить, что представленная модель является частью модели оценки интеллектуальной собственности при использовании природными ресурсами. Подобные модели используются при оценке затратным подходом и служат базой для определения расходов при использовании природных ресурсов (в частности полезных ископаемых), а также ущерба, возникающего в процессе эксплуатации.

### Список литературы

1. Тиндова М. Г., Хоркина В. Д. Математическое моделирование процесса экономической оценки авторских прав // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе : науч.-практ. журн. 2013. № 4 (8). С. 298–303.
2. Kemmerer J. E., Lu J. Profitability and royalty rates across industries : some preliminary evidence // CFA Applied Economics Consulting Group, Inc., Austin, Texas, USA, 2007. December. Vol. 6. P. 6–7.
3. Giebe T., Wolfstetter E. License auctions with royalty contracts for (winners and) losers // Games and Economic Behavior. 2008. Vol. 63, iss. 1. P. 91–106.
4. Краснов Е. В., Романчук А. Ю. Основы природопользования : учеб. пособие. Калининград : Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009. 190 с.
5. Носов В. В., Носов В. И. Экономический механизм управления : учеб. пособие. Саратов : Сарат. гос. агр. ун-т им. Н. И. Вавилова, 2000. 80 с.
6. Носов В. В., Уманская О. П. Рейтинговая оценка деятельности организаций // Сибирская финансовая школа. 2011. № 5. С. 38–42.

### The Model of Determining the Royalty Rate when Using Natural Resources

M. G. Tindova

Saratov Social-Economic Institute  
of the Plekhanov Russian University of Economics,  
89, Radischeva str., Saratov, 410003, Russia  
E-mail: mtindova@mail.ru

**Introduction.** The article reveals the essence of the concept of «royalty», the analysis of existing methods of assessing royalties are their advantages and disadvantages. Since the method of determining the royalty rate, its objectivity and independence play a big role in the whole process of nature, as an instrument of change in the yield of the process. All this determines the relevance of the conducted research. Author of the problem complexity, the lack of input information, as well as large errors in the results of classical methods of assessment royalty rate, is proposed to solve it through the use of fuzzy inference. The aim of the article is theoretical development and practical implementation of the model estimating the royalty rate under the valuation of intellectual property in the use of natural resources. **Methodology.** The author builds a fuzzy model of the determination of royalty rates with a similar justification of the choice of linguistic variables based on correlation and regression analysis and the method of analysis of hierarchies. Also the author of the substantiation of the method of constructing a database of control rules. **Result.** The result of the practical application of the model developed by authors is presented in the example of determining the royalty rate in the extraction of raw materials in the construction industry (its size was 6,9%). This example serves as a basis for determining the error model, which is 13,8% (classic models are error 25–30%). **Conclusion.** It is shown that the use of fuzzy model allows more accurate (with no scope) to determine the royalty rate for a specific license agreements. The author emphasizes that the presented model is part of the model for evaluating intellectual property rights in the use of natural resources. Such models are used when evaluating cost approach and serve as a basis for determination of charges for use of natural resources (particularly fossil fuels), and damages arising during operation.

**Key words:** royalty rate, economic valuation, natural resources.

### References

1. Tindova M. G., Horkina V. D. Matematicheskoe modelirovanie processa jekonomicheskoy ocenki avtorskih prav [Mathematical modeling of process economic evaluation copyright]. *Modeli, sistemy, seti v jekonomike, tehnikе, prirode i obshhestve* [Models, systems, networks in Economics, technic, nature and society], 2013, no. 4 (8), pp. 298–303.
2. Kemmerer J. E., Lu J. Profitability and royalty rates across industries: some preliminary evidence. *CFA Applied Economics Consulting Group, Inc., Austin, Texas, USA, 2007, December, vol. 6, pp. 6–7.*
3. Giebe T., Wolfstetter E. License auctions with royalty contracts for (winners and) losers. *Games and Economic Behavior*, 2008, vol. 63, iss. 1, pp. 91–106.
4. Krasnov E. V., Romanchuk A. Ju. *Osnovy prirodopol'zovanija* [Fundamentals of management]. Kalinin-grad, RGU Publ., 2009. 190 p.



5. Nosov V. V., Nosov V. I. *Jekonomicheskiy mehanizm upravlenija* [Economic mechanism of management]. Saratov, 2000. 80 p.
6. Nosov V. V., Umanskaja O. P. Rejtingovaja ocen-

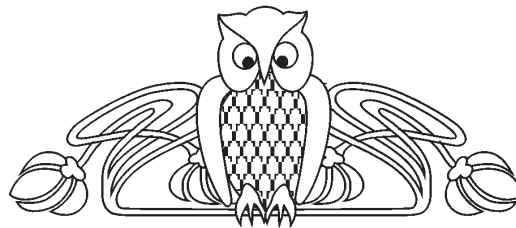
ka dejatel'nosti organizacij [Rating assessment of activity of organizations]. *Sibirskaja finansovaja shkola* [Siberian financial school], 2011, no. 5, pp. 38–42.

УДК 330.4

## О МОДЕЛИРОВАНИИ ДОЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МИНИМАКСНОГО КРИТЕРИЯ КАЧЕСТВА

**И. Ю. Выгодчикова**

доцент, кандидат физико-математических наук,  
доцент кафедры математической экономики,  
Саратовский государственный университет  
E-mail: irinavigod@yandex.ru



**Введение.** Являясь одной из основных частей финансового менеджмента, грамотное премирование сотрудников приведёт к стабильному развитию бизнеса. Особенно актуальна данная проблема для предприятий сферы услуг, где сам бизнес строится на грамотной работе персонала и их материальная заинтересованность в повышении качества оказываемых услуг является залогом процветания бизнеса. Когда финансовый менеджер анализирует источники премирования сотрудников, ему необходимо рационально обосновать текущий размер и норматив премии для каждого сотрудника, при этом учитывая как формы соподчинения, так и численный состав различных групп работников. В статье предложен новый метод моделирования премиального фонда, который позволяет провести оценку распределения долевых структурных компонент премиального фонда оплаты труда для нескольких категорий работников, обладающих принципиальными отличиями по производительности труда. **Методы.** Предложен новый метод моделирования и рационализации долевой структуры финансирования премиального фонда работникам разных категорий с использованием минимаксного критерия качества. Применяются методы кластерного анализа, в частности, метод группировки и нормировки кластеризуемых данных. Приводится пошаговый алгоритм рекомендуемых действий по рационализации премиальных выплат. **Результаты.** Предлагается новый, математически обоснованный подход к рационализации премиального фонда, позволяющий учесть как психологические особенности принимающего решения работодателя, так и рационалистические позиции путём применения в качестве оценок негативного характера для групп премирования не только традиционных показателей трудоёмкости, но и индивидуальных особенностей, выносливости, продуктивности, наличия новых идей. Также появилась возможность структурирования затрат при анализе групп «начальник – подчинённый» с учётом повышенной ответственности первого. **Заключение.** Выработан новый подход, позволяющий провести рационализацию премиальных выплат на любом предприятии, который особенно актуален для предприятий, где работники получают заработную плату в виде процента от выручки и дифференцировать ставки для различных категорий работников достаточно сложно.

**Ключевые слова:** фонд стимулирующих выплат, трудоёмкость, рационализация, долевая структура финансирования премий, минимаксный критерий.

### Введение

Анализу премиального фонда посвящены многие научные работы [1–3], где рассмотрены проблемы стимулирования труда работников промышленных предприятий. Для решения означенных проблем предлагается в структуру заработной платы ввести новый элемент – премию за выполнение целевых показателей без закрепления ее четкого процентного или числового выражения. Указанная методика распределения фонда премирования включает расчёт средневзвешенного процента фактического выполнения подразделением предприятия показателей премирования, однако не даёт математического обоснования оценки стимулирующих выплат в зависимости от уровня трудового вклада работников. В статье предлагается метод, который позволит выполнить расчёты с использованием математической модели и может применяться как дополнение к традиционным методикам, так и самостоятельно.

Цель исследования – разработка новых математических методов моделирования и рационализации процесса принятия решений о структуре премирования персонала с использованием минимаксного критерия качества

Являясь одной из основных частей финансового менеджмента, грамотное премирование сотрудников приведёт к стабильному развитию бизнеса. Особенно актуальна данная проблема для предприятий сферы услуг (косметология, медицина, ремонт и пр.), где сам бизнес строится



на грамотной работе персонала и их материальная заинтересованность в повышении качества оказываемых услуг является залогом процветания бизнеса.

Когда финансовый менеджер анализирует источники премирования сотрудников, ему необходимо рационально обосновать текущий размер и норматив премии для каждого сотрудника, учитывая при этом как формы соподчинения, так и численный состав различных групп работников. В статье предложен новый метод моделирования премиального фонда, который позволяет провести оценку распределения долевых структурных компонент премиального фонда оплаты труда для нескольких категорий работников, обладающих принципиальными отличиями по производительности труда на основании оптимизационной задачи.

### Методы

1. Приведём математические модели из [4]. Рассмотрим  $n$  объектов (групп работников) премиального финансирования, оценки негативного характера (например, среднюю трудоёмкость) для данных групп обозначим через  $V_i > 0, i = \overline{1, n}$ . Требуется отыскать  $\theta = (\theta_1, \dots, \theta_n) \in R_+^n$ , где  $\theta_i$  – это доля финансирования  $i$ -ой группы.

Рационализация долевой структуры премий с использованием следующей оценки негативного характера:

$$\Psi(\theta) = \max_{i=1, n} V_i \theta_i.$$

Решением задачи

$$\Psi(\theta) = \max_{i=1, n} V_i \theta_i \rightarrow \min_{\theta \in \left\{ \theta = (\theta_1, \dots, \theta_n) \in R_+^n : \sum_{i=1}^n \theta_i = 1 \right\}} \quad (1)$$

является вектор  $\theta^* = (\theta_1^*, \dots, \theta_n^*)$  с компонентами:

$$\theta_i^* = 1 / \left( V_i \sum_{i=1}^n V_i^{-1} \right), \quad i = \overline{1, n}. \quad (2)$$

Однако такого выбора структуры финансирования может быть недостаточно ввиду того, что некоторые категории персонала являются ведущими, управляют подразделением и берут на себя ответственность за его результативность. Поэтому целесообразно ставить их в равные условия.

Рассмотрим следующий вариант доминирующих групп. Пусть  $d_1 > 1$  – коэффициент доминирования первой группы над последней,  $\theta_1 = d_1 \theta_n$ .

Рассмотрим задачу

$$\Psi(\theta) = \max_{i=1, n} V_i \theta_i \rightarrow \min_{\theta \in \left\{ \theta = (\theta_1, \dots, \theta_n) \in R_+^n : \sum_{i=1}^n \theta_i = 1, \theta_1 = d_1 \theta_n \right\}} \quad (3)$$

Для случая  $V_1 Z \geq V_n$  задача (3) сводится к следующей задаче:

$$\Psi(\bar{\theta}) = \max_{i=1, n-1} V_i \bar{\theta}_i \rightarrow \min_{\bar{\theta} \in \left\{ \bar{\theta} = (\theta_1, \dots, \theta_{n-1}) \in R_+^{n-1} : (1+1/Z)\theta_1 + \sum_{i=2}^{n-1} \theta_i = 1 \right\}} \quad (4)$$

Решением задачи (4) будет вектор  $\bar{\theta}^* = (\theta_1^*, \dots, \theta_{n-1}^*)$ , а решением задачи (3) – вектор  $\theta^* = (\theta_1^*, \dots, \theta_n^*)$  с компонентами:

$$\theta_i^* = 1 / \left( V_i \left( (1+1/d_1)V_1^{-1} + \sum_{i=2}^{n-1} V_i^{-1} \right) \right), \quad i = \overline{1, n-1}, \quad \theta_n^* = \theta_1^* / d_1. \quad (5)$$

Аналогично, для случая  $V_1 Z < V_n$  задача (3) сводится к следующей задаче:

$$\Psi(\theta) = \max_{i=2, n} V_i \theta_i \rightarrow \min_{\theta \in \left\{ \theta = (\theta_2, \dots, \theta_n) \in R_+^{n-1} : (1+d_1)\theta_n + \sum_{i=2}^{n-1} \theta_i = 1 \right\}} \quad (6)$$

Решением задачи (6) будет вектор  $\bar{\theta}^* = (\theta_2^*, \dots, \theta_n^*)$ , а решением задачи (3) – вектор  $\theta^* = (\theta_1^*, \dots, \theta_n^*)$  с компонентами:

$$\theta_i^* = 1 / \left( V_i \left( \sum_{i=2}^{n-1} V_i^{-1} + V_n^{-1} (1+d_1) \right) \right), \quad i = \overline{2, n}, \quad \theta_1^* = d_1 \theta_n^*. \quad (7)$$

*Замечание.* В случае  $Z = V_n / V_1$  формулы (2), (5) и (7) эквивалентны.

2. Группировка данных для математической формализации.

Считаем, что премиальный фонд  $P$  распределяется между  $n$  категориями работников, причём число работников в каждой категории  $Q_i$ . Обозначим общее число работников  $Q = \sum_{i=1}^n Q_i$ .

Пусть  $W_i$  – доля премиальных выплат для  $i$ -ой группы (сотрудника) в общих выплатах из  $n$  структурных составляющих, каждую из которых следует определить.

Премия на одного работника  $i$ -ой группы составит  $\frac{PW_i}{Q_i}$ .

Оценки негативных факторов обозначим через  $V_i$ , эти величины должны быть определены к моменту моделирования. В качестве негативного фактора предлагается брать среднюю трудоёмкость (обратный производительности показатель) в данной группе за рассматриваемый период.



Обозначим долю стимулирующих выплат на одного работника  $i$ -ой группы через  $\theta_i$ . Рассмотрим следующую *оценку риска стимулирования работника*:

$$\Psi(\theta) = \max_{i=1,n} V_i \theta_i.$$

Для получения указанной негативной оценки нужно вычислить максимальную величину из взвешенных за счёт долей в общей стоимости стимулирующего фонда негативных оценок его составляющих.

Приведём алгоритм получения долевой структуры фонда стимулирования с использованием задачи (1) или задачи (3).

Шаг 1. Нужно получить среднюю трудоёмкость  $V_i$  по каждой категории работников, при необходимости выделив первую категорию в качестве управляющей с весовым коэффициентом  $d_1$  – премия этим работникам в  $d_1$  раз превышает премию работникам категории « $n$ ».

Шаг 2. Вычисляем  $Z = \sum_{i=1}^n Q_i \theta_i$ , – средневзвешенный показатель доли премии с учётом численности внутри групп.

Шаг 3. Оценка премий. Доля премий для  $i$ -ой группы составит  $W_i = \frac{Q_i \theta_i}{Z}$ . Ясно, что сумма

данных показателей по всем рассматриваемым группам равна единице. Размер премии для  $i$ -ой группы составит  $\frac{P Q_i \theta_i}{Z}$ . Премия на одного работника  $i$ -ой группы составит  $\frac{P \theta_i}{Z}$ .

### Результаты

Приведём пример применения алгоритма перераспределения премиального фонда стимулирования для трёх категорий работников для модели (1). Общий фонд з/п для этих трёх категорий составляет 10 676 005 руб., премии 25% от з/п. Первоначальное распределение премий (рис. 1).

Детализация расчётов оценок трудоёмкости приведена на рис. 2.

Исходные данные для модели (1) – трудоёмкости:  $V_1 = 0.9033, V_2 = 0.899, V_3 = 0.8326$ .

Расчёт новых премий по модели (1) (рис. 3).

ИСХОДНЫЕ ПОЗИЦИИ							
	ставка з/п	количество чел.	фонд з/п	фонд премий	итого	премия на человека	з/п + премия на человека
руководители	23053,8	96	2 213 165	553 291	2 766 456	5 763	28 817
специалисты	20958	70	1 467 060	366 765	1 833 825	5 240	26 198
рабочие	18862,2	346	6 526 321	1 631 580	8 157 902	4 716	23 578
		<b>512</b>	<b>10 206 546</b>	<b>2 551 637</b>	<b>12 758 183</b>		
Рассматриваем 3 категории работников, суммарная з/п фонд премий 25 % от з/п составляет						10206546	- распределяемый
				2551637			

Рис.1. Результат расчётов первоначального распределения фонда

	трудоёмкость	производительность труда
V1	0,9033	руководители 1,107
V2	0,8990	специалисты 1,112
V3	0,8326	рабочие 1,201

Рис. 2. Результат расчётов трудоёмкости

ПОСЛЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ							
	ставка з/п	количество чел.	фонд з/п	фонд премий	итого	премия на человека	з/п + премия на человека
руководители	23053,8	96	2 213 165	452 188	2 665 353	4 710	27 764
специалисты	20958	70	1 467 060	331 299	1 798 359	4 733	25 691
рабочие	18862,2	346	6 526 321	1 768 150	8 294 471	5 110	23 972
		<b>512</b>	<b>10 206 546</b>	<b>2 551 637</b>	<b>12 758 183</b>		

Рис. 3. Окончательный вариант перераспределённых выплат по модели (1)



Расчёт новых премий по модели (3) с учётом того, что руководители получают на 50% больше

премиального вознаграждения по сравнению с рабочими (рис. 4).

ПОСЛЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛИ ДОМИНИРУЮТ НАД РАБОЧИМИ В 1,5 РАЗА							
	ставка з/п	количество, чел.	фонд з/п	фонд премий	итого	премия на человека	з/п + премия на человека
руководители	23053,8	96	2 213 165	955 149	3 168 314	9 949	33 003
специалисты	20958	70	1 467 060	959 722	2 426 782	13 710	34 668
рабочие	18862,2	346	6 526 321	636 766	7 163 087	1 840	20 703
		<b>512</b>	<b>10 206 546</b>	<b>2 551 637</b>	<b>12 758 183</b>		

Рис. 4. Окончательный вариант перераспределённых выплат по модели (3)

### Заключение

В работе рассмотрен новый подход, позволяющий провести рационализацию управления премиальным фондом на любом предприятии (особенно актуален он для предприятий, где работники получают заработную плату в виде процента от выручки) и дифференцировать ставки для различных категорий работников достаточно сложно.

Предложенная методика моделирования долевой структуры премиального фонда предприятий основывается на минимаксной математической модели [4].

Рекомендации могут применяться для рационализации финансирования выплаты заработной платы с учётом индивидуальных и групповых коэффициентов, способствующих повышению качества труда.

*Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 13-01-00175).*

### Список литературы

1. Рябцева Л. В., Собакина Т. А. Совершенствование методики распределения фонда премирования основных рабочих на промышленных предприятиях // *Фундаментальные исследования*. 2014. № 6–5. С. 1010–1013.
2. Akerlof G. A., Shiller R. J. *Animal Spirits : How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, 2009. 248 p.
3. Выгодчикова И. Ю., Ныркова М. А. О моделировании оптимального контракта «агент-принципал» при распределении рабочего времени // *Математическое моделирование в экономике и управлении рисками* : сб. материалов III Междунар. молод. науч.-практ. конф. (Саратов, 5–8 ноября 2014 г.). Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2014. С. 59–63.
4. Выгодчикова И. Ю. О минимаксном моделировании оценки риска финансового портфеля // *Математическое моделирование в экономике и управлении*

рисками : сб. материалов III Междунар. молод. науч.-практ. конф. (Саратов, 5–8 ноября 2014 г.). Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2014. С. 63–66.

### About the Modeling of the Shared Structure of Finances Using the Minimax Criterion of Laboriousness

#### I. Yu. Vygodchikova

Saratov State University,  
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012, Russia  
E-mail: irinavigod@yandex.ru

**Introduction.** Being one of the main parts of financial management, good bonuses for the employees will lead to a stable business development. This is particularly relevant issue for service businesses, where the business is built on competent staff and their material interest in improving the quality of services is the possibility to the prosperity of the business. When financial manager analyzes sources of bonus payments to employees, it is necessary to rationally justify the current size and the standard premium for each employee and different groups of workers. This article proposes a new method for funding of bonus pool, which allows the assessment of the distribution structural component of equity premium payroll for several categories of workers with fundamental differences in productivity. **Methods.** A new method of modeling and rationalize the equity structure of the funding of the bonus pool workers of different categories using the minimax criterion of quality. Apply methods of cluster analysis, in particular, the grouping method and the normalization clustering data. Provides step-by-step algorithm of recommended actions to rationalize premium payments. **Results.** A new mathematically grounded approach to the rationalization of the bonus Fund, which allows to consider both the psychological characteristics of decision-makers employer and the rationalistic position by applying as estimated negative for groups bonuses not only traditional indicators of labor, but also individual characteristics, endurance, productivity, new ideas. Also have the option of structuring costs in the analysis groups «superior – subordinate» given increased responsibility first. **Conclusion.** Developed a new approach that allows for the rationalization of premium payments in any enterprise, especially relevant for enterprises, where workers receive wages as percentage of revenue, and differentiate rates for various categories of employees is quite difficult  
**Key words:** bonus fund, laboriousness, rationalization, bonus Fund's share structure, minimax criterion.

*The reported study was supported by RFBR research (project № 13-01-00175).*



## References

1. Rjabceva L. V., Sobakina T. A. Sovershenstvovanie metodiki raspredelenija fonda premirovanija osnovnyh rabochih na promyshlennyh predpriyatijah [Improving methods of distribution of the fund awarding main working at industrial enterprises]. *Fundamental'nye issledovanija* [Basic Research], 2014, no. 6–5, pp. 1010–1013.
2. Akerlof G. A., Shiller R. J. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, 2009. 248 p.
3. Vygodchikova I. Yu., Nyrkova M. A. O modelirovanii optimal'nogo kontrakta «agent-principala» pri raspredelenii rabocheho vremeni [On the modeling of optimal contract «principal-agent» in the distribution of working time]. *Matematicheskoe modelirovanie v jekonomike i upravlenii riskami. Sbornik materialov III Mezhdunarodnoj molodjozhnoj nauchno-prakticheskoj konferencii* [Mathematical Modeling in Economics and Risk Management. Proceedings of the III International Youth Scientific and Practical Conference]. Saratov, Saratov Univ. Press, 2014, pp. 59–63.
4. Vygodchikova I. Yu. O minimaksnom modelirovanii ocenki riska finansovogo portfelja [Minimax risk assessment modeling financial portfolio]. *Matematicheskoe modelirovanie v jekonomike i upravlenii riskami. Sbornik materialov III Mezhdunarodnoj molodjozhnoj nauchno-prakticheskoj konferencii* [Mathematical Modeling in Economics and Risk Management. Proceedings of the III International Youth Scientific and Practical Conference]. Saratov, Saratov Univ. Press, 2014, pp. 63–66.



## ПРАВО

УДК 34.096

### ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ СССР ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА

**О. И. Чердаков**

доктор юридических наук, профессор,  
Международный юридический институт, Москва  
E-mail: olegmui@mail.ru

**А. И. Поляков**

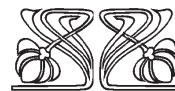
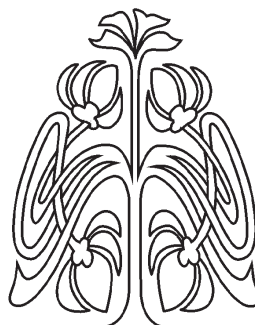
аспирант кафедры теории и истории,  
Международный юридический институт, Москва  
E-mail: 7197690@mail.ru

**Введение.** Общественные организации являются неотъемлемой частью современного социума. Они выступают в качестве связующего звена между государством и гражданским обществом. Консолидирующим началом в деятельности вышеназванных организаций остается свободная форма реализации основных прав и свобод человека и гражданина, которая раскрывает демократические принципы государства. Правоохранительная деятельность не ограничивается функционированием только государственных правоохранительных структур. В истории России существовало множество негосударственных институтов, которые реализовывали правоохранительные функции в разных сферах жизни общества, начиная от охраны правопорядка и заканчивая защитой собственности и обеспечения информационной безопасности граждан. Все они вписывались в государственную правоохранительную систему, которая была устроена в СССР особым образом. **Методы.** Для достижения эффективных результатов в исследовании использовались приемы, основанные на соединении разнообразных методов, принятых в отечественной юриспруденции. Основной упор делался на общие, общенаучные, междисциплинарные и специальные методы. **Результаты.** Констатируя значимость деятельности общественных правоохранительных организаций в правоохранительной системе СССР во второй половине XX в., автор приходит к выводу о том, что вплоть до распада СССР названные организации функционировали с определенной долей успеха, о чем свидетельствовали показатели их деятельности. В этот период была сформирована советская нормативно-правовая база, регламентировавшая деятельность всех вышперечисленных организаций.

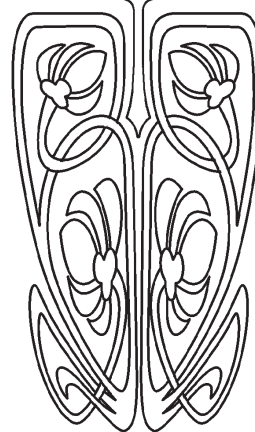
**Ключевые слова:** негосударственные, общественные организации, суды чести, общественные суды, товарищеские суды, правоохранительная и судебная система СССР.

#### Введение

После Второй мировой войны обстановка в СССР способствовала возрождению негосударственных, общественных организаций, получивших дальнейшее закрепление в правовой системе Советского государства. Первый шаг, сделанный Советским правительством в послевоенный период в данном направлении, был связан с возобновлением деятельности съездов общественных организаций. Начало процессу положили организационные съезды Союза композиторов в 1948 г., съезды комсомола и профсоюзов в 1949 г. и др.



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





Всего в пятидесятые годы вновь были созданы или возрождены десятки негосударственных, общественных организаций, среди которых можно выделить: молодежные организации; профсоюзы; научные общества; правозащитные, правоохранительные и судебные общественные организации; творческие союзы; культурно-просветительные общества; общества охраны природы; общественно-политические объединения; оборонно-спортивные общества и союзы; организации дружбы и сотрудничества между народами и т.д.

Среди названных структур особый интерес представляют организации, входившие в негосударственный сектор и осуществлявшие судебную, правоохранительную и правозащитную деятельность. В отечественной литературе для обозначения негосударственных организаций применяются такие категории, как общественные или некоммерческие организации. В зарубежных публикациях чаще встречаются понятия «негосударственные» (non-governmental), «благотворительные» (philanthropies and charities), «некоммерческие» (non-profit), «волонтерские» (voluntary) или «гражданские» ассоциации (grass-roots).

Применяя сложившийся в отечественном правоведении понятийный аппарат, к рассматриваемым организациям в данном контексте авторы относят структуры, не ставящие целью получение прибыли, или ассоциации, созданные по интересам и функционирующие для удовлетворения нужд их членов. Деятельность названных структур основана на частной инициативе, желании реализовывать определенные социальные проекты и независимости от государственной власти, хотя государство косвенно присутствует в качестве регулятивного органа.

### Методы

Характеризуя сложившиеся в юриспруденции методики исследования, можно констатировать, что новые методологические приемы неразрывно связаны с компьютерными и мультимедийными технологиями и в последние 15 лет стали активно использоваться правоведами. Благодаря им появился и используется в исследовательской среде информационный подход. Данный метод научного познания затрагивает информационные аспекты, определяющие функционирование и развитие изучаемых объектов. Он позволяет объективно и в короткий срок собрать и обработать интересующую исследователя информацию, выделив в ней главное.

### Результаты

Одной из первых инициатив, направленных на возрождение негосударственных судебных институтов, была попытка Министерства юстиции РСФСР узаконить проект «Положения об общественных судах в учреждениях, предприятиях и общественных организациях», подготовленный в 1948 г. Чиновники желали унифицировать систему общественных судов, определить их компетенцию и исполнителей решений, ввести в судопроизводство исполнительные листы. Данную инициативу поддержала Прокуратура РСФСР и Верховный суд РСФСР. Высказались против представители Министерства сельского хозяйства СССР, Управления промысловой кооперации РСФСР, ВЦСПС, Министерства юстиции СССР. Разногласия касались противоположности подходов к определению целей деятельности общественных судов. Из-за этого в апреле 1948 г. проект был снят с обсуждения, а затем аннулирован.

Начиная с 1947 г. повсеместно стали внедряться суды чести. Выборы «судов чести» в центральных министерствах и ведомствах в 1947–1948 гг. проходили в рамках широкомасштабной кампании за утверждение советского патриотизма.

Суды чести за год были созданы в 82 министерствах и центральных ведомствах, включая Совет Министров СССР и аппарат ЦК ВКП(б). В результате суды чести распространили свое влияние на чиновников высшего и среднего звеньев. По мнению некоторых исследователей, суды чести стали аналогом офицерских судов, действовавших в российской царской армии. Их структурной особенностью оставалась выборность и полная обособленность от общей военно-судебной организации. Суды избирались в воинских частях на один год в количестве 5–7 человек. В качестве критериев оценки поступков выступали моральные и этические понятия офицерской чести. Основная задача судов заключалась в укреплении дисциплины, повышении надежности и боеспособности армии.

Деятельность советских судов чести регламентировалась постановлением Политбюро и Секретариата ЦК ВКП(б) [1], их активная работа продолжалась до конца сороковых годов прошлого века.

В качестве авторитетных общественных организаций того периода можно выделить товарищеские суды, которые были призваны осуществлять воспитательную деятельность посредством убеждения и общественного воздействия, создания обстановки нетерпимости к любым асоциальным проявлениям. Они вы-





ражали инициативу общественности, а не государства, в частности, коллективов предприятий, учреждений, организаций, жителей городских районов, сельских населенных пунктов. В их юрисдикцию входили дела о малозначительных правонарушениях, гражданско-правовых спорах, а также вопросы нарушения норм коммунистической морали.

Как отмечали А. Т. Бажанов и В. П. Малков, «товарищеские суды, в отличие от народных судов, являются органами общественности, а не органами государства. Они представляют коллектив предприятия, учреждения, организации или население улиц, домов, сельских населенных пунктов. Товарищеские суды рассматривают дела не только о правонарушениях (т. е. о малозначительных преступлениях, административных и дисциплинарных проступках) и гражданско-правовых спорах, но также и дела о нарушениях норм коммунистической морали. Последнее имеет исключительное значение.

Хотя товарищеские суды являются органами общественности, принимаемые ими решения обладают силой правового акта. В случае необходимости они могут быть исполнены принудительно, при помощи соответствующих государственных органов» [2, с. 71].

Дела, рассматриваемые товарищескими судами, делились на пять групп. К первой относились дела о нарушениях производственной, трудовой дисциплины. Вторую группу составляли материалы об административных проступках (употреблениях алкоголя в общественных местах, мелком хулиганстве, мелкой спекуляции и т.п.), если прокурор, суд либо органы и должностные лица, правомочные налагать административные взыскания, считали целесообразным передавать такое дело на рассмотрение товарищеского суда. К третьей группе относились дела о малозначительных преступлениях (мелком хищении государственного или общественного имущества, краже малоценных предметов потребления и быта, находящихся в личной собственности граждан, оскорблении, клевете, легких телесных повреждениях, не повлекших расстройства здоровья и т.п.). В четвертую группу входили материалы о недостойном поведении и аморальных поступках. К пятой группе относились гражданские дела о спорах жильцов по использованию подсобных помещений, домовых служб, оплате коммунальных услуг, оплате расходов по текущему ремонту мест общего пользования, об имущественных спорах между гражданами на сумму до 50 рублей при согласии участников спора на рассмотрение дела в товарищеском суде и пр.

Исследователи, занимавшиеся общественно-товарищеской формой защиты субъективных гражданских прав, отмечали, что эта форма в полной мере не использовалась. В качестве основной причины они называли недостаточную юридическую осведомленность граждан о существовании такой защиты. Для расширения возможностей общественно-товарищеской формы защиты гражданских прав надо было совершенствовать действующее законодательство, в частности, нормы, затрагивавшие подведомственность товарищеских судов. Предлагалось расширить субъектный состав спорящих сторон и предоставить право обращаться в товарищеский суд предприятиям, учреждениям, организациям с исками к гражданам [3].

Вышедшее в июле 1951 г. Положение «О товарищеских судах на предприятиях и в учреждениях» [4] разъясняло, что товарищеские суды не создавались в министерствах и центральных ведомствах, где действовали суды чести.

Определенный позитивный сдвиг в развитии товарищеских судов наметился после выхода Положения о товарищеских судах и Положения об общественных советах по работе товарищеских судов, узаконенных Указом Президиума Верховного Совета РСФСР 11 марта 1977 г. [5]

В Положении о товарищеских судах определялись условия организации и функционирования вышеназванных судов, определялся порядок рассмотрения дел и меры общественного воздействия, применяемые товарищескими судами.

Положение об общественных советах по работе товарищеских судов конкретизировало их задачи и определяло взаимодействие названных структур с органами власти и общественностью. В документе говорилось, что «общественные советы призваны содействовать исполнительным комитетам соответствующих Советов депутатов трудящихся, комитетам профессиональных союзов в организации работы товарищеских судов, в осуществлении руководства и контроля за деятельностью товарищеских судов на предприятиях, в учреждениях, организациях, высших и средних специальных учебных заведениях, колхозах, домах, обслуживаемых жилищно-эксплуатационными конторами, домоуправлениями или объединяемых уличными комитетами, а также в сельских населенных пунктах и поселках» [5]. В качестве основных задач общественных советов по работе с товарищескими судами назывались: «содействие улучшению организации работы товарищеских судов и повышение эффективности их деятельности;



координация работы товарищеских судов, обеспечение соблюдения ими законности и охраны прав граждан; оказание помощи в проведении выборов и отчетов товарищеских судов, а также взаимодействие их с другими общественными организациями в деле профилактики правонарушений; организация правового обучения председателей и членов товарищеских судов; изучение, обобщение практики и распространение положительного опыта работы товарищеских судов»[5].

Несмотря на активное использование гражданской инициативы в организации общественных судов, данная категория Законом «О судостроительстве РСФСР» от 8 июля 1981 г. [6] не определялась. В ст. 1 говорилось: «В соответствии с Конституцией СССР и Конституцией РСФСР правосудие в РСФСР осуществляется только судом». Далее констатировалось, что в РСФСР действуют суды Союза ССР и суды РСФСР. Судами РСФСР являются Верховный суд РСФСР, Верховные суды автономных республик, краевые, областные, городские суды, суды автономных областей, суды автономных округов, районные (городские) народные суды, военные суды. Ни о какой иной форме судопроизводства не говорилось.

Впоследствии, после распада СССР, в начале 1990-х гг. товарищеские суды перестали существовать.

Советское правительство стремилось узаконить общественные суды как составную часть советской судебной системы, с этой целью оно пыталось сформировать нормативно-правовую базу, регламентировавшую их законную деятельность. В то же время инициативы по расширению сфер деятельности общественных судов блокировались на уровне Министерства юстиции РСФСР. Так, весной 1956 г. в Минюст РСФСР были представлены проекты положений о сельских общественных судах и городских товарищеских жилищных судах, которые по инициативе Верховного суда СССР, не желавшего расширять общественное судопроизводство, подверглись критике.

Позднее появилось Положение о порядке рассмотрения трудовых споров [7], которое утвердил Президиум Верховного Совета СССР в 1957 г. В соответствии с ним на предприятиях, в учреждениях и организациях из равного числа постоянных представителей фабричных, заводских, местных комитетов профсоюзов и администрации образовывались комиссии по трудовым спорам. Комиссии рассматривали трудовые споры, возникавшие между рабочими (служащими) и администрацией. На протяже-

нии шестидесятих годов в Положение шесть раз вносились существенные изменения.

В мае 1974 г. вышел Указ Президиума ВС СССР «Об утверждении Положения о порядке рассмотрения трудовых споров»[8], в котором подробно излагался механизм организации комиссии по трудовым спорам, вопросы ее компетенции и порядок функционирования. Кроме того, в документе прописывался алгоритм рассмотрения трудовых споров профсоюзными комитетами и порядок исполнения решений вышеобозначенных комиссий профсоюзных комитетов.

В целом деятельность общественных организаций в послевоенный период имела позитивные тенденции развития. Это отмечалось не только в реализации проектов на уровне судебной практики, но и в поиске новых общественных правоохранительных инициатив, которые советское государство всячески приветствовало. Общая тенденция того времени выражалась в привлечении к охране общественного порядка максимального количества общественных работников.

#### Список литературы

1. О Судах чести в министерствах СССР и центральных ведомствах : постановление Политбюро ЦК ВКП(б) от 28 марта 1947 г. Протокол № 57, пункт 139 (40) // РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Д. 1064. Л. 32.
2. Суд и правосудие в СССР / под ред. А. Т. Бажанова. Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1980. 400 с.
3. Филиппов Е. И. Проблемы правового регулирования общественно-товарищеского судопроизводства в СССР : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Свердловск, 1981. 33 с.
4. Положение «О товарищеских судах на предприятиях и в учреждениях» от 14 июля 1951 г. URL: <http://www.alppp.ru/law/hozjajstvennaja-dejatel'nost/stroitel'stvo/39/postanovlenie-gosstroja-sssr-ot-18-05-1970--59.pdf> (дата обращения: 04.03.2015).
5. Об утверждении Положения о товарищеских судах и Положения об общественных советах по работе товарищеских судов : указ Президиума ВС РСФСР от 11 марта 1977 г. // Ведомости ВС РСФСР. 1982. № 49, ст. 1822.
6. О судостроительстве РСФСР : закон РСФСР от 8 июля 1981 г. № 976. Доступ из прав.-правовой системы «КонсультантПлюс»
7. Положение о порядке рассмотрения трудовых споров // Ведомости ВС СССР. 1957. № 4, ст. 77.
8. Об утверждении Положения о порядке рассмотрения трудовых споров : указ Президиума ВС СССР от 20.05.1974 № 6006-VIII. Доступ из прав.-правовой системы «КонсультантПлюс».



## Public Law Enforcement Agencies in Law Enforcement System of USSR in 2nd Half of XX Century

### O. I. Cherdakov

International Law Institute,  
4, Kashenkin Lug str., Moscow, 127427, Russia  
E-mail: olegmui@mail.ru

### A. I. Polyakov

International Law Institute,  
4, Kashenkin Lug str., Moscow, 127427, Russia  
E-mail: 7197690@mail.ru

**Introduction.** Public organizations are an essential part of today's society. They serve as a link between the state and civil society. Consolidating principle for the operation of the above-mentioned organizations is a free form of realizing human rights and freedoms of a person and a citizen. This form reveals the state's democratic principles. Law enforcement activities are not limited by state law enforcement agencies only. There were many non-government institutions in the Russian history. They served law enforcement functions in different spheres of the society's life beginning from law enforcement and ending in property protection and citizens' information security insurance. They all were included into the state law enforcement system that was structured in a special way in the USSR. **Methods.** To achieve efficient results devices based on the combination of various methods accepted in the Russian jurisprudence were used in the research. The main stress was laid upon general, general scientific, inter subject and special methods. **Results.** By stating the significance of public law enforcement institutions in the law enforcement system of the USSR in the second of the XX century the author concludes that the above-mentioned institutions rather successfully up to the collapse of the USSR. The indicators of their activities proved this fact. During this period the Soviet legal framework that regulates the activities of all the above-mentioned institutions was formed.

**Key words:** non-government, public organizations, courts of honor, public courts, comrades' courts, law enforcement and legal system of the USSR.

## Reference

1. Politbureau of the All-Union Communist Party of the Bolsheviks Ruling on Courts of honor in USSR Ministries and Central Departments of March 28, 1947. Record 57, item 139 (40). *RSASPH*. F. 17. Op. 3. D. 1064. L. 32 (in Russian).
2. *Court and Jurisdiction in USSR*. Ed. by A. T. Bazhanov. Kazan, Kazan Univ. Publ. House, 1980. 400 p. (in Russian).
3. Filippov E. I. *Issues of Public and Comrades' Court Proceedings Regulation in USSR*. Cand. jur. sci. thesis diss. Sverdlovsk, 1981. 33 p. (in Russian).
4. *Provisions «On Comrades' Courts at enterprises and institutions» of June 14, 1951*. Available at: <http://www.alppp.ru/law/hozjajstvennaja-deyatelnost/stroitelstvo/39/postanovlenie-gosstroja-sssr-ot-18-05-1970--59.pdf> (accessed 4 March 2015) (in Russian).
5. On Approval of Provisions on Comrades' Courts and Provisions on Community Councils on Comrades' Courts Activity. Decree of the Presidium of the Supreme Soviet of the RSFSR of March 11, 1977. *Vedomosti of USSR Supreme Soviet*, 1982, no. 49, art. 1822 (in Russian).
6. About judicial system of RSFSR. Law RSFSR of July 8, 1981 № 976. *ATP «Consultant»* [electronic resource] (in Russian).
7. Provisions on Procedure for Consideration of Labour Disputes. *Vedomosti of USSR Supreme Soviet*, 1957, no. 4, art. 77 (in Russian).
8. On Approval of Provisions on Procedure for Consideration of Labour Disputes. Decree of the Presidium of the Supreme Soviet of the USSR of 20.05.1974 № 6006-VIII. *ATP «Consultant»* [electronic resource] (in Russian).

УДК 340

## К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ НЕЮРИСДИКЦИОННОГО ПРОЦЕССА: ЛОГИКО-ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

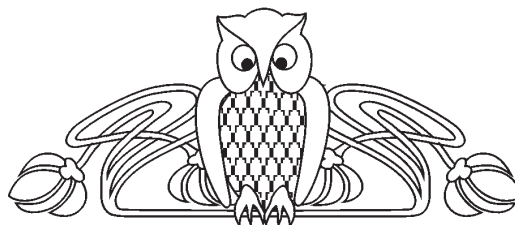
### А. Б. Лисюткин

доктор юридических наук, профессор кафедры теории государства и права,  
Саратовская государственная юридическая академия  
E-mail: al.lisyutkin2010@yandex.ru

### Е. Ю. Тонконогова

аспирант кафедры теории государства и права,  
Саратовская государственная юридическая академия  
E-mail: kotya777.77@mail.ru

**Введение.** Современная правовая действительность характеризуется разрушением бинарной конструкции мирового порядка, базирующегося на балансе двух систем социально-экономического развития. Следствием данного явления вы-



ступило возрастание роли и значения неюрисдикционного процесса, основанного на рационализме и функциональном структурализме. **Теоретический анализ.** В статье анализируется природа неюрисдикционного процесса. Для решения



указанной задачи применяется метод сравнительного анализа процессуальных форм, процедур и юридического процесса. На его основании делается вывод: правоотношение является универсальной процессуальной формой, структурными элементами содержания которой выступают процесс и процедура. Подтверждением приведенного умозаключения является действующее российское законодательство. Содержанием неюрисдикционного процесса выступают действия носителя субъективных прав и обязанностей. Цель неюрисдикционного процесса – обеспечение законного интереса. Она достигается путем последовательной смены состояний (стадий), отражающих процесс согласования своей воли и интереса. В статье отражаются особенности неюрисдикционного процесса: отсутствие спора о праве; наличие не менее двух заинтересованных сторон; режим как процессуальная форма неюрисдикционного процесса; свобода волеизъявления по обеспечению законного интереса; сознательно-волевая природа неюрисдикционного процесса. Приведенные качества послужили основанием для проведения типологической дифференциации неюрисдикционного процесса. **Заключение.** Неюрисдикционный процесс является своеобразной саморегулирующейся поведенческой моделью субъектов, направленной на обеспечение своих законных интересов. Объектом неюрисдикционного процесса выступает интерес сторон или третьих лиц, обремененных обязательствами. Неюрисдикционный процесс не должен затрагивать интересы третьих лиц или препятствовать им.

**Ключевые слова:** юридический процесс, процессуальная форма, юридическая процедура, юрисдикционный процесс, неюрисдикционный процесс, правовые режимы, законный интерес, субъекты права, саморегуляция, модель, поведение, воля.

### Введение

Разрушение бинарной конструкции мирового порядка, основанного на балансе двух систем социально-экономического развития, запустило процессы, которые кардинально меняют всю внутреннюю и внешнюю политику государства. Отмеченные обстоятельства отразились и на формах движения правовой материи. Наиболее наглядно эти процессы проявляют себя в сравнении материальных и формальных источников эволюции окружающей нас действительности. В частности, деятельностная (функциональная) сторона в различных видах отношений имеет преимущество над формально-юридическими аспектами. Отражением указанной тенденции выступает возрастание роли и значения неюрисдикционных способов обеспечения интересов в разрешении конфликтов.

Сказать, что неюрисдикционный процесс это совершенно новое, ранее неизвестное науке явление, нельзя. Более того, данная проблема привлекала внимание ученых-юристов в Советскую эпоху [1]. Однако в указанный период правоведение базировалось на жестких догматах юридического позитивизма. Поэтому неюрисдикционные формы не получили комплексного научно-практического осмысления и применения. Вместе с тем следует заметить, что

указанный феномен в разные историко-правовые периоды обладал отличными друг от друга функционально-рациональными значениями.

Наибольшее распространение неюрисдикционный процесс получил в эпоху Средневековья [2, с. 419–457, 671–689]. В Новое время, когда происходило становление и укрепление национальных государств, неюрисдикционные средства утрачивают былое влияние в системе мер по разрешению спора интересов. На данном этапе отмечается ускоренное становление правовых предписаний. Этот инструмент упорядочения общественных отношений приобретает статус фундаментального нормативного основания государственной формы организации и жизнедеятельности общества.

Следует заметить, что укрепление позитивного права происходило в наиболее консервативно-императивной форме – догме. Мировоззренческим обоснованием указанной парадигмы эволюции правовой материи выступает юридический позитивизм. Наибольшее распространение он получает в континентальной Европе и Российской Империи. Ведущую роль в правоведении играет нормативистская школа права [3, с. 107–240, 557–584]. Господство формально-юридических источников в его абсолютном значении продлилось до конца XX – начала XXI в. Глобализация и регионализация социально-экономических связей стимулировали возрождение неюрисдикционного процесса. Идейным обоснованием его становления выступают рационализм и функциональный структурализм.

### Теоретический анализ

Данная тенденция – это закономерный результат, поскольку в постиндустриальном обществе догматические формально-юридические конструкции утрачивают свою оперативность в разрешении юридических казусов. Особенно ярко новый алгоритм саморегуляции зарекомендовал себя в финансово-хозяйственной сфере. Динамика связей и результатов требует оперативного и эффективного обеспечительного механизма, который позволяет субъектам достигать результат с наименьшими потерями и рисками. Поэтому для уточнения природы неюрисдикционного процесса существенное функциональное значение приобретает методологическая и эмпирическая проблема соотношения процессуальных форм, процессуальных процедур и собственно процесса.

Анализ источников по заявленному вопросу показывает его неоднозначное и противоречивое изложение в юридической науке и практике.



Подтверждением данного суждения выступает нормативное закрепление основных понятий, формализующих перечисленные явления [4]. Более того, законодатель, вводя в единый функциональный ряд неоднородные теоретико-эмпирические конструкции, стимулирует возникновение противоречий на понятийном уровне материализации деятельностного аспекта категории «процесс», например, судебное разбирательство, правосудие, судопроизводство, процессуальное действие, розыскные меры, судебное заседание и т.д.

Указанное разнообразие термино-лексических конструкций, используемых для обозначения материального источника процесса, создает объективные предпосылки для возникновения множества казусов в юридической науке и практике. Следствием таких издержек становятся разнообразные противоречия. Они ведут к фундаментальным потерям в сфере обеспечения законности и правопорядка. Этот факт правовой действительности проявляется в различии судебной практики по однородным юридическим казусам. В этой связи методологическая роль уточнения состоит в том, что, решая указанную задачу, наука снимает противоречия между перечисленными термино-лексическими конструкциями на законодательном и правоприменительном уровнях.

В отечественном правоведении проблема соотношения в границах обозначенной триады не изучалась. Метод сравнения использовался в рамках дуальной модели, например, процессуальная форма и процессуальная процедура, юридический процесс и юридическая процедура, процессуальная форма и юридический процесс [5, с. 7]. Ограниченность указанного логического анализа очевидна. Она выражается в снижении потенциала гносеологических возможностей анализируемых категорий. Более того, концепция бинарности создает предпосылки для противопоставления, например, процедуры и процесса. Приведенное обстоятельство порождает дополнительные трудности для их эффективного внедрения в правоприменение.

В ходе сопоставления необходимо иметь в виду одно методологическое качество. Оно состоит в том, что процедура и процесс принадлежат к единой термино-лексической языковой группе. Неслучайно в русском языке они интерпретируются как синонимы. Конструкция «форма» относится к самостоятельному множеству термино-лексических знаков. На наш взгляд, отмеченные различие и сходство, с одной стороны, служат фактическим основанием для отождествления процедуры и процесса, а с дру-

гой – выступают препятствием для разработки теоретико-эмпирической модели внедрения в юридическую практику. Подтверждением этого суждения является законодательное многообразие слов, используемых для обозначения однородных процессуальных операций [6, с. 12–28].

Вместе с тем, несмотря на всю остроту поставленной проблемы, в юридической науке и практике есть логико-эмпирические способы ее разрешения. Диалектика предлагает вариант трансформации формы и содержания путем их перехода из одного качественного состояния в другое [7, с. 223–232, 247–248.]. Возможность такой формы динамики функционально-ролевого статуса сравниваемых феноменов достигается за счет структурирования содержания по уровням и глубине полученных знаний. Алгоритм такой методологической операции достаточно прост. Он состоит в переходе одного качественного состояния – сущности первого порядка – во внутреннюю форму выражения сущности второго порядка и т.д. В приведенной схеме отражена степень сложности познавательного результата, где процедура и процесс – средства объективации различных видов информации и практик, например, в форме понятий или порядка совершения юридически значимой деятельности.

Указанный гносеологический подход к разрешению проблемы сравнения требует соответствующей эмпирической базы ее реализации. В юридической практике существует вполне реальная возможность претворения в жизнь сравнения анализируемой триады. На наш взгляд, процессуальная форма является интегральной конструкцией. Указанный статус формы вытекает не только из логико-семантической природы, но и из ее функциональной роли. Форма аккумулирует процедуру и процесс, являясь средством их внешнего выражения, а процедура и процесс составляют содержание формы. В юридической практике и науке предложенный вариант решения задачи может быть обеспечен через правоотношение. В приведенной конструкции процедура и процесс представляют два элемента содержания: формальный – процедура и материальный – процесс.

Предложенная методолого-эмпирическая модель базируется на единстве понятийного и функционального рядов сравниваемых явлений. Следуя предложенному варианту, можно допустить, что процедура устанавливает порядок совершения действий заинтересованными субъектами, процесс – собственно юридически значимая деятельность, осуществляемая на основании и в соответствии с процедурой, а про-



цессуальная форма объективирует процедуру и процесс в соответствующую деривационную модель. В юридической практике только правоотношение может в полном объеме обеспечить возможность такого выражения процессуальной формы, процессуальной процедуры и процесса. С учетом изложенного можно утверждать, что природа сравниваемых явлений обусловлена материальными и формальными источниками жизнедеятельности организованного общества, где границей действия субъектов выступают социально-экономические связи. В этом смысле правоотношение – универсальная процессуальная форма, а процедура и процесс отражают природу связи субъектов по обеспечению своего законного интереса.

Таким образом, юридическая процедура и юридический процесс есть самостоятельные структурные элементы содержания процессуальной формы. Именно они наделяют процессуальную форму соответствующими функциональными возможностями и выступают основаниями ее типовой дифференциации. На наш взгляд, можно выделить три типа: во-первых, деривационный – определяет прямые и производные зависимости в сравниваемой «триаде»; во-вторых, корреляционно-логический – характеризует семантическую природу анализируемых термино-лексических конструкций; в-третьих, функционально-ролевой – фиксирует практическое (материальное) значение данной «триады» в юридической науке и практике.

Деривационный тип процессуальной формы отражает и выражает различные зависимости. Они могут быть как внутрискруктурными, так и внешними – функционально-системными. Необходимо указать, что внутрискруктурные зависимости достаточно подробно описаны в монографических исследованиях. Относительно внешнего уровня связей этого сказать нельзя. Они не получили должного изучения. На наш взгляд, внешнее проявление взаимодействия процедуры и процесса выражается посредством нелинейной зависимости. С одной стороны, юридический процесс выступает следствием реализации юридической процедуры, т.е. без процедуры процесс невозможен. Именно в этом смысле процессуальная форма является средством выражения их неразрывного единства.

В этой связи возникает вопрос о допустимости использования рассматриваемой триады на практике. Реальной, а не мнимой моделью выражения такого типа связей и их объективации может выступать только правоотношение. Именно отношение объединяет субъектно-объектные, формально-функциональные и волевые

компоненты поведения сторон. В этом случае процесс представляет материальный источник применения и возможного совершенствования процедуры. Кроме того, процесс – это еще и самостоятельное средство обеспечения законных интересов участников процесса, поскольку поведение аккумулирует волевые и обеспечительные аспекты в границах процессуальной формы.

Проведенный сравнительный анализ «триады» выдвигает проблему дифференциации не только процессуальной формы, но и процедуры с процессом. Поставленный вопрос в юридической науке и практике в той или иной мере получил свою оценку [8, с. 11]. В частности, выделяют два типа процедур и процесса – юрисдикционные и неюрисдикционные. Однако если для характеристики процедуры мнения ученых и практических работников в целом совпадают [9], то относительно процесса позиции имеют противоположные суждения [10]. Объем статьи не позволяет провести всесторонний анализ типов процедуры и процесса. Основное внимание будет уделено проблеме неюрисдикционного процесса.

Принципиальное значение для уяснения его природы имеют детерминирующие факторы. Перечень их достаточно разнообразен и неоднороден. Однако в условиях глобализации и регионализации безусловным лидером здесь выступает современная экономика, опосредуемая политическими и иными интересами. Свободное перемещение капиталов, товаров, услуг, ресурсов и технологий нуждается в их оперативном сопровождении с целью получения желаемого результата. К сожалению, консервативные юридические регламентации нередко выступают фактическим препятствием на пути решения поставленной задачи сторонами.

В этой связи имеет место нарушение реализации концепции трансграничности во взаимоотношениях различных заинтересованных сторон. Указанные обстоятельства вынуждают участников социально-экономических отношений искать более эффективные формы взаимовыгодного сотрудничества. Поэтому государства, корпорации, компании все чаще обращаются к нетрадиционным процессуальным формам, в том числе и к неюрисдикционному процессу как способу саморегуляции. Этот тип процесса исключает вовлечение в структуру связей формально-юридических процедур и бюрократических издержек.

В ходе осуществления данного алгоритма действий возникает резонный вопрос, а есть ли в российской правовой системе нормативная база для внедрения в практику неюрисдик-



ционного процесса? Анализ действующего законодательства позволяет ответить на него утвердительно – есть! Базовым источником, запускающим реализацию идеи использования неюрисдикционного процесса, являются отдельные положения Конституции Российской Федерации [11, с. 45, 48, 49–50, 55–56]. Другим, не менее важным, законодательным актом, допускающим и гарантирующим применение неюрисдикционного процесса, выступает Гражданский кодекс Российской Федерации [12].

Нормы действующего законодательства позволяют интерпретировать неюрисдикционный процесс как саморегулируемую модель (алгоритм) действий субъектов. Такой вид поведения сторон приводит к последовательной смене состояний связей между участниками по обеспечению своего обоснованного интереса. Следует указать, что хотя данный порядок и не предусмотрен юридическими предписаниями, в силу общих принципов права его фактическое выполнение может порождать права и обязанности у сторон. Именно последнее обстоятельство позволяет ставить проблему юридической природы неюрисдикционного процесса.

Принимая во внимание изложенные обстоятельства, можно констатировать: поведение субъектов носителей прав и обязанностей составляет содержание неюрисдикционного процесса, а цель – обеспечение сторонами своего законного интереса. Реализация устремлений участников процесса проходит путем совершения единичных или сменяемых действий. Следовательно, неюрисдикционный процесс может быть стадийным, а результатом такой деятельности выступает сложившееся состояние. Оно отражает согласование воли субъектов в пределах заявленного интереса. В неюрисдикционном процессе участники свободны в выборе формы выражения своего волеизъявления, например, договор в сфере имущественных отношений и связанных с ними личных неимущественных отношений, хотя и предусмотренных законом, но не противоречащих ему [12].

Свобода выбора вариантов поведения сторон в неюрисдикционном процессе по обеспечению законного интереса указывает на его саморегулируемый характер. В этом смысле неюрисдикционный процесс – это особая форма деятельности субъектов, не противоречащая нормам действующего законодательства. Она не должна затрагивать интересов третьих лиц. В данном случае не требуется юридической формализации такого вида поведения. Поэтому основаниями использования неюрисдикционного процесса могут выступать законный интерес,

презумпция знания целевого характера действий сторон, облегчающих достижение необходимого результата, императивность требования об исключении возможности возникновения спора о праве. Таким образом, неюрисдикционный процесс осуществляется за границами прямого действия нормативных правовых актов. В этой связи следует поддержать позицию В. М. Горшенева в том, что неюрисдикционный процесс не связан со спором о праве [8, с. 11].

Перечисленные свойства неюрисдикционного процесса выдвигают проблему его процессуальной формы. Если юрисдикционный процесс проходит в границах правоотношения, то для неюрисдикционного процесса такой вариант неприемлем. Как показывает анализ реализации законного интереса за границами прямого действия права, к числу таких форм принадлежит режим в широком смысле этой терминологической конструкции. Режим, в отличие от правоотношения, обладает качествами, которые позволяют исключить спор о праве и непосредственное правовое регулирование отношений между участниками неюрисдикционного процесса [13, с. 5–50]. Такой эффект достигается за счет более емкого количественного состава структурных элементов содержания данного феномена. В такой конструкции нормы права выполняют роль основания законности использования неюрисдикционного процесса, а воздействие является косвенным.

Возможность использования режима для анализа природы неюрисдикционного процесса базируется на принципе свободы волеизъявления по обеспечению законного интереса. Приведенное начало допускает возможность саморегуляции действий участников неюрисдикционного процесса. Для осуществления такой идеи достаточно наличия законных оснований. Единственным препятствием на пути использования неюрисдикционного процесса выступает угроза интересам третьих лиц. В этой связи возникает вопрос о целесообразности нормативной регламентации неюрисдикционного процесса и соответствующей ему формы акта. На наш взгляд, разрешение поставленной проблемы, если руководствоваться принципом свободы и концепцией саморегуляции, можно переадресовать Российскому союзу промышленников и предпринимателей для разработки корпоративной концепции ведения промышленной и предпринимательской деятельности.

Дело в том, что конструкция «свобода воли в законном интересе» в глобализирующемся мире приобретает качество источника, стимулирующего развитие финансово-хозяйственных



связей. Она обеспечивает оперативное разрешение спора интересов, где формой выступает неюрисдикционный процесс. Именно неюрисдикционный процесс позволяет субъектам осуществлять операции в своем интересе за пределами прямого действия права. Однако характер поведения не должен противоречить требованиям законности. При таком подходе к проблеме неюрисдикционного процесса действия по защите интересов сторон осуществляются в форме саморегуляции. Один из наглядных примеров, который имел место в отечественной истории, – это неюрисдикционный процесс по разгосударствлению собственности, или приватизации государственного имущества.

В этом смысле неюрисдикционный процесс выступает своеобразной поведенческой моделью, базирующейся на саморегуляции. Предложенная конструкция процесса может быть как в форме одновременного акта, так и стадийной. Любая стадия может состоять из одной или нескольких операций, обусловленных конкретными процедурами. Единство действий и процедур приводят к фактической смене положений и состояний субъектов и объектов. Указанный способ объективации связей обеспечивается письменной или устной фиксацией намерений сторон, определяющих качественное содержание процесса. Поэтому изменение положения структурных элементов рассматриваемого явления будет отражать динамику воли и интересов участников процесса по защите своего интереса. Следовательно, цель и интерес составляют единый объект неюрисдикционного процесса.

Кроме того, следует указать на еще одно значение цели и интереса. Оно состоит в том, что указанные явления задают алгоритм поведения субъектов. В этой связи можно утверждать: выбор этого вида процесса носит сознательный целесообразный характер, в то время как юридический процесс не исключает вероятности его использования в результате наступления жизненных обстоятельств, предусмотренных нормой права, например, вступление в наследство. Сознательно-волевая природа неюрисдикционного процесса объективно предполагает соответствующие способы защиты. Они, с учетом отсутствия спора о праве, должны отражать свободный выбор таких мер. На наш взгляд, средствами охраны неюрисдикционного процесса могут быть договорные и обязательственные условия. Служебная роль последних состоит в материализации принципа свободы волеизъявления в своем интересе. Данные методы вытекают из действий субъектов про-

цесса, которые могут быть не предусмотрены действующим законодательством, но в силу общих начал права порождают права и обязанности сторон.

С учетом изложенного можно выделить еще одну особенность неюрисдикционного процесса – это наличие не менее двух заинтересованных сторон. В этом случае неюрисдикционный процесс посредством сознательно-волевой деятельности объективирует целевые установки участников процесса и легализует их потребности. Таким образом, неюрисдикционный процесс – это материальная (функционально-деятельностная) форма обеспечения законного интереса, где целеполагание и интерес определяют его содержательное наполнение. Именно человек, его жизненные потребности, формализованные в основных правах и свободах, определяют пределы режима осуществления неюрисдикционного процесса за границами спора о праве и прямого действия юридической нормы.

Доказательством правильности сделанного вывода является типологическая дифференциация неюрисдикционного процесса. В монографической литературе этому аспекту рассматриваемой проблемы не уделяется должного внимания. Объяснить сложившееся положение, на наш взгляд, можно неопределенностью юридической природы изучаемого феномена. Основанием для проведения типовой дифференциации может быть форма осуществления деятельности. Отраслевой подход исключается в силу отсутствия спора о праве. С учетом изложенного можно выделить следующие типы неюрисдикционного процесса: легальный и нелегальный. Предложенный вариант типологии базируется на договорных обязательствах сторон. В первом случае он представляет публичный гласный процесс, а во втором – закрытый, не известный другим.

В рамках выделенных типов можно провести видовую дифференциацию неюрисдикционного процесса. В качестве критерия деления следует применить цель деятельности. Предложенный логический прием позволит конкретизировать содержание и назначение рассматриваемого феномена и назвать следующие виды неюрисдикционного процесса: во-первых, обеспечительный, направленный на охрану и защиту интересов сторон; во-вторых, восстановительный, способствующий приведению в прежнее состояние сторон по объекту проявления интереса; в-третьих, пресекающе-предупредительный, предотвращающий посягательство третьих лиц на законные интересы субъектов





неюрисдикционного процесса (природа названной функции превентивная); в-четвертых, стимулирующий, где деятельность выступает источником выбора и применения мер по активизации поведения сторон в целях обеспечения законного интереса или разрешения конфликта интересов; в-пятых, репродуктивный, воспроизводящий новые целевые установки лиц, участвующих в неюрисдикционном процессе. Однако сформулированные позиции не должны выходить за границы объявленного интереса как объекта процесса, а достижение результата может сопровождаться изменением положения субъектов.

Одним из методолого-эмпирических факторов выявления природы неюрисдикционного процесса выступает классификация функций. Основанием классификации могут быть цель и содержание деятельности. Данный логический прием позволяет распространить на видовую характеристику функций неюрисдикционного процесса конструкцию «прямого тождества». В нашем случае перечень видов функций и видов процесса совпадет. На этом логико-гносеологический потенциал категории «функция» в исследовании неюрисдикционного процесса не исчерпывается. Функции аккумулируют структурно-содержательные компоненты процесса и определяют пределы его материализации. Границами проявления процесса, на наш взгляд, выступает режим. Именно режим является той когерентной формой объединения внешних и внутрискруктурных зависимостей, которые трансформируются в неюрисдикционном процессе. Природа режима в указанном значении является ситуативной. Поэтому неюрисдикционный процесс и представляет собой форму выражения единства воли и интереса сторон.

Отмеченная роль режима в изучении неюрисдикционного процесса объясняется его структурно-содержательными особенностями и функциональными возможностями. Именно эти качества привлекают к нему неослабевающее внимание, о чем свидетельствуют публикации известных ученых-юристов, которые занимались разработкой данной проблемы, – С. С. Алексеева, А. М. Витченко, В. М. Горшенева, В. Б. Исакова, В. В. Лазарева, Л. А. Морозовой, И. С. Самощенко и др. Отражением зависимости неюрисдикционного процесса и режима является его законодательная формализация. Однако проблема режима осуществления неюрисдикционного процесса в литературе не ставилась. Поэтому отмеченная тема представляет собой самостоятельное теоретико-эмпирическое направление для научного исследования.

В этой связи принципиальное значение для анализа неюрисдикционного процесса имеет сама конструкция режима.

Следует заметить, что терминологический знак режима активно используется не только в научном, но и в практическом обороте. Более того, законодательное выражение режима обеспечивает возможность выявления его внутрисодержательных и функциональных особенностей. Можно с достаточной степенью уверенности утверждать, что структура режима включает [14]: во-первых, нормативные правовые акты. Они содержат перечень юридических предписаний, которые позволяют выделить структуру содержания режима. К элементам внутреннего строения относятся: принципы, правила, условия, процедуры, порядки, виды и направления деятельности, формы ее осуществления, субъекты поведения, объекты, отношения, полномочия, способы и методы обеспечения; во-вторых, функции обеспечивают объективацию внешнего контура зависимости субъектно-объектной определенности от характера и видов деятельности. С учетом указанного критерия законодатель закрепляет следующие виды режимов: правовой, чрезвычайный и специальный.

Законодательная концепция видовой характеристики режимов позволяет детализировать природу неюрисдикционного процесса. Отмеченная роль обусловлена структурно-функциональным аспектом режима как самостоятельного явления. На наш взгляд, режим объединяет правовые и неправовые компоненты материализации любых видов сознательной деятельности человека. Многообразие структурных элементов режима способно охватить своим воздействием в том числе и действия, вытекающие из реализации принципа свободы волеизъявления, как в публичной, так и в частной сферах проявления конфликта интересов, независимо от субъективного состава неюрисдикционного процесса, будь то физические и юридические лица, органы власти и государства. Сделанный вывод подтверждается практикой обеспечения законных интересов [15, с. 13–15]. Важным аспектом является вопрос возможного включения неюрисдикционного процесса во внесудебную систему урегулирования конкуренции законных интересов и разрешения конфликта интересов.

### **Заключение**

Неюрисдикционный процесс – это основная на концепции саморегуляции и свободы волеизъявления поведенческая модель субъектов, обремененных потребностью обеспечения



своих законных интересов. Поэтому неюрисдикционный процесс не предполагает разбирательства по конкретному делу. Объектом здесь выступает интерес сторон или третьих лиц с обязательствами участников процесса. Вместе с тем неюрисдикционный процесс может разрешать конкретные юридические казусы. В качестве примера можно привести факты регулярного обмена агентов спецслужб.

Следовательно, неюрисдикционный процесс может осуществляться за границами норм права. Однако данное качество не исключает наличия обеспечительных, восстановительных и иных мер защиты интересов сторон процесса. Приведенный факт свидетельствует о наличии стадий. Условно их можно дифференцировать на консультативно-согласительные действия сторон, конвенционные и процедурные. С этой точки зрения неюрисдикционный процесс является исполнительной процессуальной формой, основывающейся на международном и внутригосударственном законодательстве.

Данный вывод базируется на содержании деятельности участников неюрисдикционного процесса. Стороны свободны в распоряжении своего интереса. Они сами определяют условия и порядок его обеспечения. Решение этой задачи достигается путем согласования интереса. Результатом указанной деятельности выступает письменное или устное соглашение по обеспечению интереса. Субъекты обременяют себя заявленными обязательствами. Поэтому их действия не могут выходить за пределы не только объявленного интереса, но и взятых на себя обязательств.

На наш взгляд, процесс обременения может считаться законченным по результатам представления фактических аргументов в обеспечении своего интереса. Поэтому в неюрисдикционном процессе могут быть применены иные меры подтверждения доводов сторон за границами взятых на себя обязательств, если обременения не могут до конца снять сомнения и спорные аспекты относительно сути выражения своего интереса или разрешения конфликта интересов. Все перечисленные стадии заканчиваются процедурой материализации интересов субъектов неюрисдикционного процесса или разрешением конкретного спора. Следует заметить, что все действия сторон процесса должны совершаться в соответствии с требованием законности.

Субъекты неюрисдикционного процесса, несмотря на заявления, могут завершить обеспечение интереса на любой стадии по обоюдному согласию. Следовательно, действия

участников неюрисдикционного процесса не являются оспоримыми. Это существенный признак рассматриваемого явления. Поэтому неюрисдикционный процесс можно охарактеризовать как саморегулируемую поведенческую модель, основанную на достоверности интереса и доверии сторон. Принципы достоверности и доверия исключают вариант возникновения спора о праве.

Приведенная конструкция неюрисдикционного процесса выражает баланс потребностей его субъектов. Однако стороны должны быть уверены и защищены от посягательства третьих лиц на согласованные позиции по обеспечению своего интереса. Участники вправе оказывать содействие друг другу в ходе реализации законного интереса. Способы такой взаимопомощи могут быть оговорены участниками неюрисдикционного процесса.

Вместе с тем неюрисдикционный процесс связан с повышенным риском по обеспечению законного интереса. Стороны осознают возможности наступления форс-мажорных обстоятельств, включая издержки по защите. Участники должны иметь в виду, что в случае неисполнения одной из сторон принятых на себя обязательств неюрисдикционный процесс может трансформироваться в юридическую форму обеспечения законного интереса одной из сторон.

В таких случаях у субъектов неюрисдикционного процесса остаются возможности возбуждения юрисдикционного процесса, например, через судебное разбирательство. В этой связи возникает резонный вопрос о юридической природе неюрисдикционного процесса и критериях ее выявления. На наш взгляд, в качестве оснований оценки могут быть использованы функциональные значения процесса. Исходя из такого подхода к разрешению поставленной проблемы, можно утверждать, что неюрисдикционный процесс – это одно из оснований для применения юридических процедур по обеспечению своего законного интереса.

### Список литературы

1. Юридическая процессуальная форма : теория и практика / под общ. ред. П. Е. Недбайло, В. М. Горшенева. М. : Юрид. лит., 1976. 279 с.
2. История средних веков : учебник / под ред. Н. Ф. Колесниченко. М. : Высш. шк., 1964. 704 с.
3. Кельзен Г. Чистое учение о праве, справедливости и естественное право / пер. с нем., англ. и фр., сост. и вступ. ст. М. В. Антонова. СПб. : Алет-Пресс, 2015. 704 с.



4. О судебной системе Российской Федерации : федер. конституц. закон от 31 января 1996 г. № 1-ФКЗ (ред. от 05.02.2014) : принят ГД ФС РФ 23 окт. 1996 г. : одобр. Советом Федерации ФС РФ 26 декабря 1996 г. // Рос. газ. 1997. 6 янв.
5. Яковенко О. В. Правовая процедура : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1999. 22 с.
6. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации / отв. ред. В. М. Лебедев. М. : Юрайт-Издат, 2014. 1077 с.
7. Шептулин А. П. Категории диалектики. М. : Высш. шк., 1971. 279 с.
8. Теория юридического процесса / под ред. В. М. Горшеченева. Харьков : Юрид. лит., 1985. 192 с.
9. Байтин М. И., Яковенко О. В. Теоретические вопросы правовой процедуры // Журнал российского права. 2000. № 8. С. 93–102.
10. Павлушина А. А. Теория юридического процесса : итоги, проблемы, перспективы развития. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2005. 480 с.
11. Конституция Российской Федерации и государственная символика Российской Федерации / отв. ред. Т. Дегтярева. М. : Эксмо, 2014. 64 с.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) : принят ГД ФС РФ 21 октября 1994 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. № 32, ст. 3301.
13. Рушайло В. Б. Административно-правовые режимы. М. : Щит-М, 2000. 264 с.
14. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 06.04.2015) : принят ГД ФС РФ 20 декабря 2001 г. // Рос. газ. 2001. 31 дек.
15. Бергаманн В., Гутброд М. Введение к пониманию Гражданского процессуального уложения // Гражданское процессуальное уложение Германии. Вводный закон к Гражданскому процессуальному уложению : пер. с нем. М. : Волтерс Клувер, 2006. 472 с.

#### The Nature of Non Jurisdictional Process: Logiko-gnoseological Aspect

##### A. B. Lisyutkin

Saratov State Law Academy,  
1, Volskaya str., Saratov, 410056, Russia  
E-mail: al.lisyutkin2010@yandex.ru

##### E. Yu. Tonkonogova

Saratov State Law Academy,  
1, Volskaya str., Saratov, 410056, Russia  
E-mail: kotya777.77@mail.ru

**Introduction.** The modern legal sphere is characterized by the destruction of binary structure based on the balance of two systems of social and economical development. This had in impact on the increasing role and importance of the non-jurisdictional process based on rationalism and functional structuralism. **Theoretical**

**analysis.** The article deals with the relations between form of action, procedure, and legal process to profoundly understand the nature of the non-jurisdictional process. As a result we come to a conclusion that legal relations are a universal form of action, the structural elements of which are process and procedure. Russian legislation is analyzed on the subject of normative base of the non-jurisdictional process. One of the conclusions made in the article is that non-jurisdictional process consists of action of bearers of rights and duties to provide their legitimate interest by the consequent change of the stages or conditions, which reflect the relations of the will and interest. The article touches upon the specific features of the non-jurisdictional process: the absence of dispute about rights; the presence of not less than two concerned parties; legal order as a form of action of non-jurisdictional process; the freedom of will to provide legitimate interest; conscious and volitional nature of the non-jurisdictional process. In the article the types and subtypes of the non-jurisdictional process are described.

**Conclusion.** The non-jurisdictional process is a specific behavioral model of the subject to protect their legitimate interests. The object of non-jurisdictional process is interest of parties or third parties, that encumbered with obligations. The non-jurisdictional doesn't affect with interests of third parties.

**Key words:** legal process, form of action, legal procedure, jurisdictional process, non-jurisdictional process, legal order, legal subjects, self-regulation, behavior, will.

#### References

1. *Juridicheskaja processual'naja forma: teorija i praktika* [Legal procedural form: the theory and practice. Ed. by P. E. Nedbajlo, V. M. Gorshenev]. Moscow, 1976. 279 p.
2. *Istorija srednih vekov* [History of the Middle Ages. Ed. by N. F. Kolesnickiy]. Moscow, 1964. 704 p.
3. Kelzen G. *Chistoe uchenie o prave, spravedlivosti i estestvennoe pravo* [The blank doctrine about the right, justice and the natural right. Translation from German, English, French, orig. and introductory article M. V. Antonov]. St. Petersburg, 2015. 704 p.
4. О Судебной системе Российской Федерации: федер. конституц. закон от 31 января 1996 г. № 1-ФКЗ (ред. от 05.02.2014): принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 23 окт. 1996 г.: одобр. Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 26 декабря 1996 г. [About judicial system of Russian Federation. Federal Constitutional law of January 31, 1996 № 1-FKZ]. *Rossijskaja gazeta* [Russian newspaper], 1997, 6 January.
5. Jakovenko O. V. *Pravovaja procedura* [Process of law. Cand. jur. sci. thesis diss.]. Saratov, 1999. 22 p.
6. *Kommentarij k Uголовно-processual'nomu kodeksu Rossijskoj Federacii* [The comment to the Code of criminal procedure of the Russian Federation. Ed. V. M. Lebedev]. Moscow, 2014. 1077 p.
7. Sheptulin A. P. *Kategorii dialektiki* [Categories of dialectics.]. Moscow, 1971. 279 p.
8. *Teorija juridicheskogo processa* [The theory of legal process. Ed. by V. M. Gorshenev]. Harkov, 1985. 192 p.



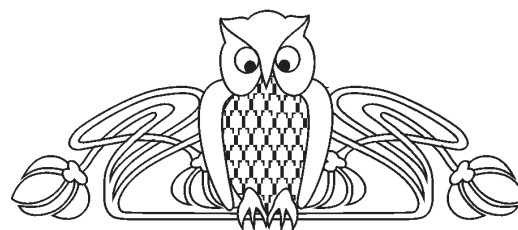
9. Bajtin M. I., Jakovenko O. V. Teoreticheskie voprosy pravovoj procedury [Theoretical questions of process of law]. *Zhurnal rossijskogo prava* [Journal of Russian Law], 2000, no. 8, pp. 93–102.
10. Pavlushina A. A. *Teorija juridicheskogo processa: itogi, problemy, perspektivy razvitiya* [Theory of legal process: results, problems, development]. Samara, 2005. 480 p.
11. *Konstitucija Rossijskoj Federacii i gosudarstvennaja simbolika Rossijskoj Federacii* [Constitution of the Russian Federation and state symbolics of the Russian Federation. Ed. T. Degtayeva]. Moscow, 2014. 64 p.
12. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (Chast' pervaja) ot 30 nojabrja 1994 g. № 51-FZ (red. ot 06.04.2015) [Civil code of the Russian Federation of November 30, 1994 № 51-FZ (ed. of 06.04.2015)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation]. 1994, no. 32, art. 3301.
13. Rushajlo V. B. *Administrativno-pravovye rezhimy* [Administrative legal regimes]. Moscow, 2000. 264 p.
14. Kodeks Rossijskoj Federacii ob administrativnyh pravonarushenijah ot 30 dekabrja 2001 g. № 195-FZ (red. ot 06.04.2015) [The code about administrative offences of the Russian Federation of December 30, 2001 № 195-FZ]. *Rossijskaja gazeta* [Russian newspaper], 2001, 31 December.
15. Bergamann V., Gutbrod M. Vvedenie k ponimaniju Grazhdanskogo processual'nogo ulozhenija [Introduction to understanding of the Civil procedural code]. *Grazhdanskoe processual'noe ulozhenie Germanii. Vvodnyj zakon k Grazhdanskomu processual'nomu ulozheniju* [Civil procedural code of Germany. The introduction law to the Civil procedural code. Translation from German]. Moscow, 2006. 472 p.

УДК 342.41

## ПОЛИТИКА СОВЕТСКОГО ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ МУЖЧИН В СФЕРЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Р. А. Торосян

аспирантка кафедры конституционного и муниципального права,  
Саратовский государственный университет  
E-mail: rima\_t@mail.ru



**Введение.** Статья посвящена исследованию законодательства советского периода в сфере пенсионного обеспечения мужчин и женщин СССР. **Обсуждение.** В результате исследования законодательства советского государства сделан акцент на пенсионном обеспечении мужчин в СССР. Особое внимание уделено критериям, которые ставились советским государством при установлении пенсионного возраста для мужчин и женщин. Сделан вывод, что законодательство советского периода было стабильным и надежным. **Заключение.** В результате анализа политики Советского государства в отношении мужчин в сфере пенсионного обеспечения выявлено, что законодательство советского периода до 1925 г. уравнивало правовое положение мужчин и женщин в сфере пенсионного обеспечения. Однако установление разного возраста выхода на пенсию для мужчин и женщин привело к возникновению гендерной дискриминации мужчин в сфере пенсионного обеспечения.

**Ключевые слова** Конституция СССР, мужчины и женщины, политика Советского государства, пенсионное обеспечение, пенсионный возраст, равенство прав, законодательство советского периода.

### Введение

Каждая историческая эпоха по-своему решает вопрос о помощи нетрудоспособным членам общества. Пенсия как вид социальной помощи на каждом этапе своего развития имела свое назначение, цели, задачи, содержала в себе

как натуральное, так и денежное обеспечение. В статье основное внимание уделяется политике дореволюционного и Советского государства в отношении мужчин в сфере пенсионного обеспечения.

В советский период действовала система пенсионного обеспечения, функционирующая в рамках общей системы социального обеспечения и социального страхования, которая охватывала не только выплату пенсий и пособий различных видов, но и разные формы социального обслуживания трудящихся, престарелых и нетрудоспособных

### Обсуждение

Так, согласно ст. 8 Декрета Совета Народных Комиссаров РСФСР «Положение о социальном обеспечении трудящихся» от 31 октября 1918 г. лица имели право на пенсию, если они были лишены основного заработка или его части вследствие утраты трудоспособности или безработицы [1]. То есть данное право распространялось и на мужчин, и на женщин.

Декретом Совета Народных Комиссаров РСФСР «Об установлении усиленных пенсий



для престарелых и инвалидных педагогов» от 20 января 1921 г. для престарелых и инвалидных педагогов, имеющих заслуги в деле народного образования, устанавливались усиленные пенсии в двойном размере [2]. То есть отмечалось увеличение размера пенсии при наличии указанных условий.

Декретом Совета Народных Комиссаров РСФСР «О социальном обеспечении инвалидов» от 8 декабря 1921 г. правом на социальное обеспечение при инвалидности пользовались лица (мужчины и женщины), работавшие по найму и потерявшие трудоспособность вследствие увечья, профессионального заболевания или иных причин, военнослужащие, получившие увечья на войне или во время нахождения их на военной службе [3]. Следует отметить, что еще при Петре I Воинский устав 1716 г. (гл. 34) предписывал женщинам нести военную службу в военных госпиталях, на хозяйственных и санитарных работах в армии. Позже при Екатерине II была создана отдельная рота, в составе которой были одни женщины [4]. Это свидетельствует о том, что были женщины-военнослужащие, которые наравне с мужчинами могли претендовать на данный вид пенсий.

Декрет Совета Народных Комиссаров РСФСР «О персональных пенсиях лицам, имеющим исключительные заслуги перед Республикой» от 16 февраля 1923 г. предусматривал возможность получения персональных пенсий лицами, имеющими исключительные заслуги перед республикой в области революционной и профессиональной деятельности, а также в области науки, искусства и техники. В случае смерти лица, имеющего право на персональные пенсии, данное право переходило членам его семьи [5].

Постановлением ЦИК СССР Совета Народных Комиссаров СССР «О пенсионном обеспечении учителей школ первой ступени сельских и городских и других работников просвещения в деревне» от 15 января 1925 г. учителям предоставлялась пенсия, если они проработали в учебном учреждении 25 лет, независимо от того, протекала их служба в одном или в нескольких учреждениях [6]. Следует отметить, что еще в дореволюционной России был достаточно высокий процент мужчин-учителей, а именно 80% [7]. Постепенно отмечалась тенденция выравнивания численности учителей-мужчин и учителей-женщин. Следовательно, можно сделать вывод, что положение данного постановления распространялось на учителей как мужчин, так и на женщин.

Согласно Постановлению Совета Народных Комиссаров СССР «Об обеспечении в порядке

социального страхования инвалидов труда и членов семейств, умерших или безвестно отсутствующих застрахованных лиц и инвалидов труда» от 28 августа 1925 г. мужчины имели право на обеспечение по инвалидности в порядке социального страхования в случае потери трудоспособности: а) вследствие увечья или заболевания и б) вследствие старости, если находились в возрасте не менее 50 лет и если, притом, работали по найму не менее 8 лет [8].

Согласно Постановлению Совнаркома СССР «Об обеспечении в порядке социального страхования по случаю старости» от 15 мая 1929 г. работники горной и металлургической промышленности (и электропромышленности), железнодорожного и водного транспорта имели право на пенсию, если ко дню оставления работы по найму мужчины достигли 60-летнего возраста и проработали в общей сложности не менее 25 лет, женщины – если достигли 55-летнего возраста и проработали по найму в общей сложности не менее 20 лет [9].

Следует отметить, что данное постановление, по нашему мнению, является отправной точкой возникновения дискриминации в отношении мужчин, которая выражается в установлении неравных возрастных критериев для получения пенсий.

Согласно Постановлению Совета Народных Комиссаров РСФСР «Об утверждении положения об обеспечении персональными пенсиями лиц, имеющих исключительные заслуги перед Республикой» от 20 мая 1930 г. персональная пенсия назначается в случае, если мужчина, помимо того что имеет заслуги, является нетрудоспособным (т.е. отнесен к одной из первых трех групп инвалидности) или же достиг 55-летнего возраста. Ранее Декретом Совнаркома РСФСР от 16 февраля 1923 г. не предусматривались возрастные критерии для получения такой пенсии [10].

Важное значение в системе пенсионного обеспечения сыграла ст. 12 «Положения о пенсиях и пособиях по социальному страхованию», утвержденного постановлением Совета Народных Комиссаров СССР от 13 февраля 1930 г., согласно которому пенсия по старости назначалась мужчинам по достижении 60 лет, женщинам – 55 лет [11]. Данный возраст выхода на пенсию для мужчин и женщин был установлен также п. 8 «Правил обеспечения по старости» утвержденных Наркоматом труда СССР 11 февраля 1930 г. [12].

До настоящего времени ни в одной стране нет критерия, который ставится в основу установления пенсионного возраста. Считается,



что граница активной деятельности мужчин и женщин находится в пределах 45–70 лет. Основным критерием при определении предельного возраста выхода на пенсию по старости, как правило, является средняя продолжительность жизни для конкретной страны [13].

Согласно данным Аналитического центра [14], продолжительность жизни в СССР в 30-е годы составляла для мужчин 49 лет, для женщин – 66 лет. Средний возраст наступления инвалидности составлял среди мужчин 52 года, среди женщин 55 лет. Существенное снижение трудоспособности было вызвано физиологическими причинами, проявлявшимися у мужчин с 60-летнего возраста, а у женщин – с 55 лет [15]. Так, с учетом показателей продолжительности жизни и трудовой активности населения в указанный период был установлен пенсионный возраст для мужчин 60 лет, для женщин – 55 лет. Однако не многие доживали до пенсионного возраста, такая пенсионная система не составляла большой проблемы для бюджета.

В послевоенный период, перед правительством страны был поставлен вопрос о разработке пенсионной системы, где право на пенсию возникало бы по старости, а не в связи с утратой трудоспособности и наступлением инвалидности [16].

Был принят Закон СССР «О государственных пенсиях» от 14 июля 1956 г. [17]. Статья 8 данного Закона предусматривала пенсионный возраст 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин, который ранее был установлен «Положением о пенсиях и пособиях по социальному страхованию» (утв. Постановлением ЦИК СССР, СНК СССР от 13.02.1930).

Также ст. 9 Закона «О государственных пенсиях» закреплялись категории лиц, которые имели право на получение пенсии по старости на льготных условиях. Данное право распространялось как на мужчин, так и на женщин, но в зависимости от возраста, стажа и вида деятельности.

Анализируя положения Закона «О государственных пенсиях», следует отметить, что по сравнению с дореволюционным периодом пенсионное обеспечение мужчин значительно улучшилось, появились новые основания, дающие право на получение пенсии. Например, согласно ст. 11 Закона слепой мужчина, достигший возраста 50 лет, при наличии стажа не менее 15 лет, получающий пенсию по инвалидности, имел право вместо этой пенсии получать пенсию по старости. Согласно ст. 14 мужчины, имеющие непрерывный стаж работы свыше 15 лет или общий стаж работы, имели право

на получение надбавок к пенсии по старости. Согласно ст. 28 закреплялось право мужчин на получение пенсии по случаю потери кормильца, если он нетрудоспособен и достиг 60-летнего возраста либо является инвалидом. Ранее данное право распространялось только на детей и супругу. Статья 38 закрепляла право военнослужащих рядового, сержантского и старшинского состава срочной службы на пенсию в случае инвалидности, а их семьи – в случае потери кормильца. Ранее, согласно Уставу «О пенсиях и единовременных пособиях» 1827 г. [18], пенсия предоставлялась только при прохождении долгосрочной гражданской службы.

Также следует отметить, что положения Закона СССР «О пенсиях и пособиях членам колхозов» от 15 июля 1964 г. № 2688-VI (ред. от 03.12.1987) [19] совпадают с положениями Закона «О государственных пенсиях», только пенсионное обеспечение распространялось на членов колхозов. В частности, был закреплен такой же возраст выхода на пенсию по старости. Согласно ст. 6 Закона «О пенсиях и пособиях членам колхозов» мужчины, являющиеся членами колхозов, проработавшие в районах Крайнего Севера не менее 15 календарных лет, в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, – не менее 20 календарных лет, по достижении 55 лет и имея стаж работы не менее 25 лет получали право на пенсию по старости. Статья 12 данного Закона закрепляла право мужчин на получение пенсии по случаю потери кормильца, если он нетрудоспособен, является членом семьи умершего колхозника, достиг 60-летнего возраста либо является инвалидом I или II группы, т. е. уточняется группа инвалидности.

Завершающим актом Советского государства, направленным на улучшение пенсионного обеспечения стал Закон СССР «О неотложных мерах по улучшению пенсионного обеспечения и социального обслуживания населения» от 1 августа 1989 г. № 313-1 [20]. Данный Закон был направлен на повышение пенсионного обеспечения ветеранов войны и труда, инвалидов, а также вводил единые условия пенсионного обеспечения для рабочих, служащих и членов колхозов.

Правовое положение мужчин в сфере пенсионного обеспечения с введением данного Закона улучшилось. Прежде всего, улучшения были вызваны повышением минимального размера пенсии: согласно ст. 1 Закона минимальный размер пенсии по старости повышен до 70 руб. в месяц; по инвалидности I группы – до 85 руб., II группы – до 70 руб.; по случаю



потери кормильца родителям и женам военнослужащих, погибших вследствие ранения, контузии или увечья, полученных при защите СССР или при исполнении иных обязанностей военной службы, либо вследствие заболевания, связанного с пребыванием на фронте, – до 60 руб. в месяц. Положение данной статьи распространялось на всех граждан.

Также ст. 3 вышеуказанного Закона предусматривала повышение на 15 руб. в месяц пенсии, без ограничения установленными максимальными размерами пенсии по старости, в отношении инвалидов из числа военнослужащих, ставших инвалидами вследствие ранения, контузии или увечья, полученных при защите СССР или при исполнении иных обязанностей военной службы, либо вследствие заболевания, связанного с пребыванием на фронте.

### Заключение

Политика Советского государства в отношении мужчин в сфере пенсионного обеспечения характеризуется стабильностью и надежностью. Отмечается в целом совершенствование пенсионного законодательства в указанный период. Особое внимание в СССР уделялось вопросам пенсионного обеспечения военнослужащих, инвалидов труда и войны, участников Великой Отечественной войны. В советский период в сфере пенсионного обеспечения произошли следующие изменения: введены процентные надбавки к пенсии; введена система социального страхования; осуществлялось страхование работающего населения. Данные изменения являются важной гарантией для мужчин, осуществляющих трудовую деятельность, например, при работе в тяжелых и вредных условиях труда.

Следует отметить, что законодательство советского периода до 1925 г. уравнивало правовое положение мужчин и женщин в сфере пенсионного обеспечения. С установлением пенсионного возраста, в результате которого мужчины выходили на пенсию позже, чем женщины, на пять лет, наблюдается нарушение прав мужчин и отход от реализации ст. 122 Конституции СССР 1936 г. [21], провозглашавшей равенство мужчин и женщин СССР во всех областях хозяйственной, государственной, культурной и общественно-политической жизни. Следует отметить, что пенсионный возраст был установлен на основе исследований процесса старения и снижения трудоспособности, о чем говорилось нами ранее в статье, в результате чего было отмечено, что мужчины стареют медленнее женщин. Однако данные исследования были проведены до того, как положение о равенстве

мужчин и женщин было закреплено Конституцией СССР 1936 г. В период 1930–1940 гг., согласно данным Аналитического центра [14], уровень продолжительности жизни и трудовой активности мужчин был значительно ниже, чем у женщин, а именно: у мужчин продолжительность жизни составляла 49 лет, у женщин – 65 лет. Тем не менее, несмотря на то что наблюдалось постепенное увеличение продолжительности жизни женщин и достижение уровня трудовой активности как у мужчин, пенсионный возраст мужчин и женщин не был уравнен. В силу этого проблема обеспечения равенства прав мужчин и женщин в сфере пенсионного обеспечения приобретает актуальность и в настоящее время.

### Список литературы

1. Положение о социальном обеспечении трудящихся : декрет СНК РСФСР от 31.10.1918 // Собр. указаний РСФСР. 1918. № 89. ст. 906.
2. Об установлении усиленных пенсий для престарелых и инвалидов педагогов : декрет СНК РСФСР от 20.01.1921 // Собр. указаний РСФСР. 1921. № 6. Ст. 49.
3. О социальном обеспечении инвалидов : декрет СНК РСФСР от 08.12.1921 // Собр. указаний РСФСР. 1921. № 79. Ст. 672.
4. Стренина Е. А. Женщины в Российской армии : история и развитие законодательства // Право в Вооруженных силах. 2004. № 7. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
5. О персональных пенсиях лицам, имеющим исключительные заслуги перед Республикой : декрет СНК РСФСР от 16.02.1923 // Собр. указаний РСФСР. 1923. № 15. Ст. 198.
6. О пенсионном обеспечении учителей школ 1 степени сельских и городских и др. работников просвещения в деревне : постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 15.01.1925 // Собр. законодательства СССР. 1925. № 3. Ст. 32.
7. Будаков Р. Мужчины в дореволюционной школе. URL: <http://ps.1september.ru/article.php?ID=200401407> (дата обращения: 20.02.2015).
8. Об утверждении Положения об обеспечении в порядке социального страхования инвалидов труда и членов семейств умерших или безвестно отсутствующих застрахованных и инвалидов труда : постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 28.08.1925 // Собр. законодательства СССР. 1925. № 57. Ст. 429.
9. Об обеспечении в порядке социального страхования по случаю старости : постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 15.05.1929 // Собр. законодательства СССР. 1929. № 32. Ст. 289.
10. Об утверждении Положения об обеспечении персональными пенсиями лиц, имеющих исключительные



заслуги перед Республикой : постановление ВЦИК, СНК РСФСР от 20.05.1930 // Собр. указаний РСФСР. 1930. № 25. Ст. 325.

11. Положение о пенсиях и пособиях по социальному страхованию : утв. Постановлением ЦИК СССР, СНК СССР от 13.02.1930 // Собр. законодательства СССР. 1930. № 11. Ст. 132.
12. Правила обеспечения по старости. : утв. Наркоматом труда СССР 11.02.1930 // Изв. НКТ СССР. 1930. № 10. С. 234.
13. Пенсионное обеспечение по старости. URL: <http://soc-work.ru/article/705> (дата обращения: 14.02.2014).
14. Бобунков Я. Н. Справка 21 Аналитического центра «Продолжительность жизни мужчин и женщин, в СССР и в России за 100 лет с 1900 по 2000 год». URL: <http://absoluty.ucoz.ru/-21.doc> (дата обращения: 14.02.2015).
15. Роиш В. Д. Пенсионный возраст : пути обоснования. URL: <http://www.oilru.com/sp/29/1171> (дата обращения: 14.02.2015).
16. История пенсий. URL: <http://gynecolog.net/2012/10/история-пенсии/> (дата обращения: 16.10.2014).
17. О государственных пенсиях : закон СССР от 14.07.1956. URL: <http://www.lawmix.ru/sssrf/7078> (дата обращения: 14.10.2014).
18. Иванов В. А. Устав о пенсиях и единовременных пособиях. URL: <http://www.knigafund.ru/books/117487/read#page54> (дата обращения: 16.10.2014).
19. О пенсиях и пособиях членам колхозов : закон СССР от 15.07.1964 г. № 2688-VI (ред. от 03.12.1987) // Ведомости ВС СССР. 1964. № 29. Ст. 340. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=364> (дата обращения: 22.02.2015).
20. О неотложных мерах по улучшению пенсионного обеспечения и социального обслуживания населения : закон СССР от 01.08.1989 № 313-1 // Ведомости СНД СССР и ВС СССР. 1989. № 9. Ст. 209. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=383> (дата обращения: 22.02.2015).
21. Конституция (Основной закон) СССР : утв. постановлением Чрезвычайного VIII Съезда Советов СССР от 5 декабря 1936 г. URL: <http://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfsr/1936/> (дата обращения: 22.02.2015).

### The Soviet State Policy for Men in the Sphere of Pension Provision

R. A. Torosyan

Saratov State University,  
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012, Russia  
E-mail: rima\_t@mail.ru

**Introduction.** The article is devoted to the research of Soviet period legislation in the sphere of pension provision for men and women in the USSR. **Discussion.** As the result of the research of the Soviet state legislation the author, places emphasis on pension

provision for men in the USSR. The special attention is paid to criteria which were used by the Soviet state while defining retirement age for men and women. The author draws a conclusion that the legislation of the Soviet period was stable and reliable. **Conclusion.** As the result of the analysis of the Soviet state policy for men in the sphere of pension provision, the author comes to the conclusion that the legislation of the Soviet period until 1925, equalized the legal status of men and women in the sphere of pension provision. However, the establishment of different retirement age for men and women led to the emergence of gender discrimination of men in the sphere of pension provision.

**Key words.** Constitution of the USSR, men and women, policy of the Soviet State, pension provision, retirement age, equal rights, legislation of the Soviet period.

### References

1. Polojenie o social'nom obespechenii trudyihsy: dekret SNK RSFSR ot 31.10.1918 [Provision on social security of workers. Decree of SNK RSFSR of 31.10.1918]. *Sobranie Ukazaniy RSFSR* [Collection of Indications of RSFSR], 1918, no. 89. art. 906.
2. Ob ustanovlenii usilennyh pensij dlja prestarelyh i invalidnyh pedagogov: dekret SNK RSFSR ot 20.01.1921 [About establishment of the higher pensions for the aged and disabled teachers. Decree of SNK RSFSR of 20.01.1921]. *Sobranie ukazaniy RSFSR* [Collection of Indications of RSFSR], 1921, no. 6, art. 49.
3. O social'nom obespechenii invalidov: dekret SNK RSFSR ot 08.12.1921 [About social security for disabled people. Decree of SNK RSFSR of 08.12.1921]. *Sobranie ukazaniy RSFSR* [Collection of Indications of RSFSR], 1921, no. 79, art. 672.
4. Strenina E. A. Zhenshhiny v Rossiyskoy armii: istorija i razvitie zakonodatel'stva [Women in the Russian army: history and development of the legislation]. *Pravo v Vooruzhennyh silah* [The Right in Armed forces], 2004, no. 7. ATP «Garant» [electronic resource].
5. O personal'nyh pensijah licam, imejushhim iskljuchitel'nye zaslugi pered Respublikoj: dekret SNK RSFSR ot 16.02.1923 [About personal pensions for the persons having exclusive merits for the Republic. Decree of SNK RSFSR of 16.02.1923]. *Sobranie ukazaniy RSFSR* [Collection of Indications of RSFSR], 1923, no. 15, art. 198.
6. O pensionnom obespechenii uchitelej shkol 1 stupeni sel'skih i gorodskih i dr. rabotnikov prosveshhenija v derevne: postanovlenie CIK SSSR, SNK SSSR ot 15.01.1925 [About provision of pensions for teachers of schools of 1 step rural and city, etc. workers of education in the village. Resolution of the Central Election Commission of the USSR, SNK USSR of 15.01.1925]. *Sobranie zakonodatel'stva SSSR* [Collection of Laws of the Union of the Soviet Socialist Republics], 1925, no. 3, art. 32.
7. Budakov R. *Muzhchiny v dorevoljucionnoj shkole* (Men at pre-revolutionary school). Available at: <http://ps.1september.ru/article.php?ID=200401407> (accessed 20 February 2015)





8. Ob utverzhdenii Polozhenija ob obespechenii v porjadke social'nogo strahovanija invalidov truda i chlenov semejstv umershih ili bezvestno otsutstvujushhih zastrahovannyh i invalidov truda: postanovlenie CIK SSSR, SNK SSSR ot 28.08.1925 [About the adoption of Provision on providing social insurance for disabled workers and members of families of the dead or unknown absent insured persons and disabled workers. Resolution of the Central Election Commission of the USSR, SNK USSR of 28.08.1925]. *Sobranie zakonodatel'stva SSSR* [Collection of Laws of the Union of the Soviet Socialist Republics], 1925, no. 57, art. 429.
9. Ob obespechenii v porjadke social'nogo strahovanija po sluchaju starosti: postanovlenie CIK SSSR, SNK SSSR ot 15.05.1929 [About providing social insurance on the occasion of old age. Resolution of the Central Election Commission of the USSR, SNK USSR of 15.05.1929]. *Sobranie zakonodatel'stva SSSR* [Collection of Laws of the Union of the Soviet Socialist Republics], 1929, no. 32, art. 289.
10. Ob utverzhdenii Polozhenija ob obespechenii personal'nymi pensijami lic, imejushhih iskljuchitel'nye zaslugi pered Respublikoj: postanovlenie VCIK, SNK RSFSR ot 20.05.1930 [About the adoption of Provision on providing personal pensions for the persons having exclusive merits for the Republic. Resolution of VTsIK, SNK RSFSR of 20.05.1930]. *Sobranie ukazanij RSFSR* [Collection of Indications of RSFSR], 1930, no. 25, art. 325
11. Polozhenie o pensijah i posobijah po social'nomu strahovaniju: utv. Postanovleniem CIK SSSR, SNK SSSR ot 13.02.1930 [The provision on pensions and grants in social insurance. Approved Resolution of the Central Election Commission of the USSR, SNK USSR of 13.02.1930]. *Sobranie zakonodatel'stva SSSR* [Collection of Laws of the Union of the Soviet Socialist Republics], 1930, № 11, art. 132
12. Pravila obespechenija po starosti.: utv. Narkomatom truda SSSR 11.02.1930 [The rules provide for old age. Approved The people's Commissariat of labor of the USSR 11.02.1930]. *Izvestija NKT SSSR* [News of the USSR], 1930, no. 10, pp. 234.
13. *Pensionnoe obespechenie po starosti* (Provision of old-age pensions). Available at: <http://soc-work.ru/article/705> (accessed 14 February 2014).
14. Bobunkov J. N. *Spravka 21 Analiticheskogo centra «Prodolzhitel'nost' zhizni muzhchin i zhenshhin, v SSSR i v Rossii za 100 let s 1900 po 2000 god»* (Reference of 21 Analytical center «Life Expectancy of Men and Women, in the USSR and in Russia in 100 Years from 1900 to 2000»). Available at: <http://absolyt.ucoz.ru/-21.doc> (accessed 14 February 2015).
15. Roik V. D. *Pensionnyj vozrast: puti obosnovanija* (Retirement age: the a ways of justification). Available at: <http://www.oilru.com/sp/29/1171> (accessed 14 February 2015).
16. *Istorija pensii* (Pension history). Available at: <http://gynecolog.net/2012/10/история-пенсии/> (accessed 16 October 2014).
17. *O gosudarstvennyh pensijah: zakon SSSR ot 14.07.1956* (About the state pensions. Law USSR of 14.07.1956). Available at: <http://www.lawmix.ru/sssr/7078> (accessed 10 October 2014).
18. Ivanov V. A. *Ustav o pensijah i edinovremennyh posobijah* (The charter about pensions and lump sums). Available at: <http://www.knigafund.ru/books/117487/read#page54> (accessed 16 October 2014).
19. O pensijah i posobijah chlenam kolhozov: zakon SSSR ot 15.07.1964 g. № 2688-VI (red. ot 03.12.1987) [About pensions and grants to members of collective farms. Law USSR of 15.07.1964 № 2688-VI (an edition of 03.12.1987)]. *Vedomosti VS SSSR* [Sheets of the USSR Supreme Soviet], 1964, no. 29, art. 340. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=364> (accessed 22 February 2015).
20. O neotlozhnyh merah po uluchsheniju pensionnogo obespechenija i social'nogo obsluzhivaniya naselenija: zakon SSSR ot 01.08.1989 №313-1 (About urgent measures for improvement of pension provision and social service of the population. Law USSR of 01.08.1989. № 313-1). *Vedomosti SND SSSR i VS SSSR* (Sheets of SND USSR and BC USSR), 1989, no. 9, art. 209. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=383> (accessed 22 February 2015).
21. *Konstitucija (Osnovnoj zakon) SSSR: utv. postanovleniem CHrezvychajnogo VIII S#ezda Sovetov SSSR ot 5 dekabrja 1936 g.* (The constitution (Basic law) of the USSR (it is approved as the resolution of Extraordinary VIII Congress of Councils of the Union of the Soviet Socialist Republics of December 5, 1936)). Available at: <http://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfsr/1936/> (accessed 22 February 2015).

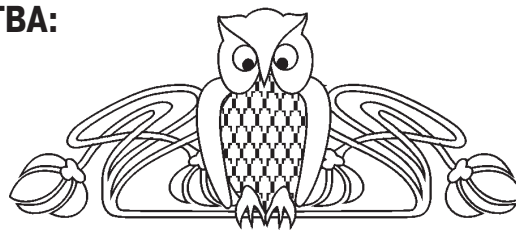


УДК 347.214.22

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

**О. В. Пудовкина**

аспирант кафедры гражданского и семейного права,  
Саратовская государственная юридическая академия  
E-mail: olka88\_91@mail.ru



**Введение.** Казалось бы, законодательное определение недвижимого имущества, закрепленное в ст. 130 ГК РФ, просто и понятно. В нем законодатель указал критерии, по которым его можно выявить, и обозначил краткий перечень недвижимости. Однако разобравшись подробнее в теории, возникает масса вопросов, да еще и на практике постоянно выносятся противоречивые решения. **Теоретический анализ.** В данной статье анализируются доктринальные и практические проблемы, возникающие при толковании и отнесении того или иного имущества к недвижимому, и предлагаются некоторые варианты выхода из сложившейся ситуации. В данном исследовании используются такие методы, как анализ, синтез, сравнительно-правовой. **Выводы.** Результатом исследования является выявление необходимости пересмотра действующего законодательного определения недвижимого имущества.

**Ключевые слова:** недвижимое имущество, критерии отнесения объекта к недвижимому имуществу, нетрадиционная недвижимость, недвижимость в силу закона, дома на воде, государственная регистрация недвижимости.

### Введение

В настоящее время проблемы определения и отнесения объекта к недвижимому имуществу достаточно актуальны и для науки, и для практики, поскольку многие научные деятели дискутируют на данную тему [1–5], на практике же зачастую отменяются решения нижестоящих судов вышестоящими [6], и законодатель, в свою очередь, не отстает от современного ритма, пытаясь решить все эти вопросы вносимыми изменениями в действующий закон [7]. Ведь если имущество определено как недвижимое, то к нему будет применяться особый правовой режим, поскольку, как правило, оно является более ценным, нежели движимое. К примеру, в случаях, предусмотренных законом, сделки с недвижимыми вещами подлежат обязательной государственной регистрации, а к сделкам с движимыми возможно применение и простого письменного договора, подписанного сторонами, или даже устной формы.

Если обратиться к истории, то можно заметить неоднозначные подходы к разграничению понятий «движимое имущество» и «недвижимое имущество», ведь они всегда являлись предметом научных дискуссий.

Деление вещей на движимые и недвижимые было известно еще в римском праве. В качестве основного критерия такого разграничения выступала способность вещей к перемещению с сохранением их физической сущности (т. е. без изменения формы), экономического назначения и без вреда или значительного уменьшения их ценности. Вещи, неспособные к такому перемещению, признавались недвижимыми, все остальные вещи относились к разряду движимых [8, с. 98].

Обращаясь к опыту зарубежных стран, можно проследить неоднозначный подход к определению недвижимого имущества. К примеру, ст. 517–525 Гражданского кодекса Франции определяют недвижимые вещи по их природе, в силу их назначения или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют. В частности, к недвижимому имуществу отнесены земельные участки и строения, урожай на корню и плоды, леса, а также машины, инструменты, сырье, используемое на предприятии, сельскохозяйственные орудия и другие вещи, хотя и движимые по своей природе, но предназначенные для эксплуатации и обслуживания недвижимости. К недвижимым вещам вследствие предмета, к которому они принадлежат, относятся узуфрукт на недвижимые вещи, сервитуты или земельные повинности, иски, имеющие своим предметом возвращение недвижимости [9].

В Швейцарии недвижимость понимается достаточно широко и включает землю, ее недра, прочно связанные с ней здания и сооружения, а также «четко выраженные и постоянные права, занесенные в реестр недвижимости» [10].

Из всего сказанного можно сделать вывод, что не существует единого подхода к определению недвижимости и каждая страна придерживается своего понимания и толкования понятия «недвижимое имущество» исходя из своей истории развития и традиций, сложившихся издревле.

Закрепленное в ст. 130 Гражданского кодекса РФ современное определение недвижимых вещей (недвижимого имущества, недвижимо-



сти) гласит, что к ним относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. К недвижимым вещам законодатель также относит такие объекты, как воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты. Ныне действующий Гражданский кодекс устанавливает, что законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество [11].

Легальное определение свидетельствует, что законодатель отождествляет такие понятия, как «недвижимое имущество», «недвижимая вещь» и «недвижимость». В науке существуют разные взгляды на данную позицию. Одни придерживаются той же позиции, что и законодатель, говоря о синонимичности данных понятий (например, В. А. Лапач) [12, с. 356]. Другие разграничивают данные понятия. Так, Н. В. Дяковская прямо указывает, что недвижимое имущество включает в свое содержание как недвижимые вещи, так и имущественные права [13, с. 8–12]. Той же позиции придерживается и С. П. Гришаев, говоря об ошибке законодателя, ведь имущество – более широкое понятие по сравнению с вещами, включающее в себя помимо вещей также имущественные права [1, с. 102]. Профессор Г. В. Чубуков делает вывод о том, что понятие «недвижимость» обладает индивидуальным содержанием и должно пониматься не как синоним «недвижимого имущества», а как «совокупность объектов природы, не перемещаемых на земной поверхности в силу их естественного (нерукотворного) происхождения и размещения на земле» [14, с. 52].

Сложившаяся ситуация представляется противоречивой, поскольку на примере нового для гражданского права понятия «имущественный комплекс» можно проследить, что рассматриваемые синонимы таковыми не являются, так как предприятие воспринимается не только как недвижимая вещь, но и как имущественный комплекс, в который, помимо всего прочего, включаются еще и его права, требования, исключительные права, а также инвентарь, сырье и др. (ст. 132 ГК РФ) [11].

Хоть в действующем Гражданском кодексе и есть определение недвижимого имущества, оно, по сути, закрепляет лишь два критерия, по которым можно отграничить его от движимого. Таковыми критериями являются неразрывная связь имущества с землей и невозможность

перемещения без нанесения несоразмерного ущерба его назначению. В науке ряд авторов, такие как Н. А. Сыродоев, И. Л. Брауде, И. А. Емелькина, И. В. Козлова, дискутируют на эту тему. Они придерживаются такой позиции, что, исходя из современных технологических достижений, существует возможность перемещения зданий, строений и сооружений без нанесения какого-либо ущерба их назначению. В то же время профессор Н. А. Сыродоев утверждает, что необходимо полностью исключить данный признак из определения [15, с. 93], а профессор И. Л. Брауде, наоборот, пишет о том, что наличие всех современных достижений в перемещении зданий не превращает их в подвижную установку, это можно считать своеобразным новым строительством, поскольку закладывается новый фундамент [16, с. 17]. Подвижные же помещения, вроде вагонов на рельсах или разборных металлических гаражей, не являются строениями. А согласно Концепции развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе, будучи перенесенными, такие объекты могут быть квалифицированы как недвижимые вещи только при восстановлении их неразрывной физической и юридической связи с землей [17, с. 18]. И. В. Козлова отмечает, что в силу оценочного характера критерия абсолютно точное и одинаковое решение о прочности связи объекта с землей невозможно, и делает вывод, что значение имеет не только сама связь объекта с землей, но и функциональное назначение объекта, которое невозможно реализовать без наличия этой связи [18, с. 155–156]. И. А. Емелькина же пишет о том, что многие объекты недвижимости могут быть перемещены без ущерба назначению, тем не менее, как правило, объекты, укрепляемые в земле фундаментом, имеют прочную связь с землей и ставятся на нее на длительное время [2, с. 55–56].

Исходя из вышеизложенного, представляется целесообразным сохранить в определении недвижимости оба вышеназванных критерия, поскольку в противном случае многие сборно-разборные конструкции будут признаны недвижимостью, к примеру, переносные гаражи, будки, киоски, торговые палатки. В то же время данное определение необходимо дополнить таким критерием, как постоянная связь с землей, поскольку если объект находится на земле временно, то он впоследствии будет или перенесен, или снесен, т.е. недвижимым имуществом он так и не станет. Временный характер постройки определяется по разным признакам: назначение постройки (киоск на летнее время),



намерение застройщика (временное помещение для сезонных рабочих), срок действия права пользования землей (предоставление земельного участка на год под строительство торгового павильона без права пролонгации договора) [2, с. 57]. Этой же позиции придерживается и руководитель Секретариата Председателя Высшего арбитражного суда РФ К. А. Новиков, отмечая примеры ситуаций с временными постройками: при строительстве недвижимого объекта были нарушены публично- и частно-правовые нормы о порядке и основаниях его возведения, и он должен быть снесен (ст. 222 ГК РФ). Также автор подытоживает, что подчинять оборот этих вещей нормам, рассчитанным именно на недвижимость, попросту нерезонно: в ближайшее время эти вещи должны исчезнуть [3 с. 121].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что в науке в настоящий момент критикуется действующее определение недвижимого имущества, закрепленное в ст. 130 ГК РФ, тем не менее, и в научных трудах также нет единого подхода к решению выявленных законодательных проблем, поскольку одни авторы считают так, другие иначе.

На практике же оказывается все еще сложнее, ведь зачастую судьям приходится долго решать вопрос о том, как определить степень несоразмерности ущерба, который будет причинен назначению имущества в случае его перемещения. Ведь определение «несоразмерный ущерб» отсутствует в законодательстве. К примеру, качели, прочно установленные в землю, тоже невозможно перенести без утраты их назначения, тем не менее, они явно не будут являться недвижимым имуществом. В этой связи интересной представляется позиция Л. М. Наумовой, выделяющей три группы критериев оценки имущества как недвижимого:

– оценочные – исходящие из оценки стоимости (сравнительной стоимости объекта до и после перемещения, стоимости объекта и расходов на его перемещение и т.д.);

– технические – исходящие из связанности объекта с землей, из технических характеристик объекта (монолит или легковозводимые конструкции, наличие или отсутствие фундамента, подведение коммуникаций и т.д.);

– юридические – исходящие из правовой связи земельного участка и объекта недвижимости, квалификации данного объекта нормативно-правовыми актами и т.д. [19].

По нашему мнению, данные критерии оценки имущества призваны помочь на практике

разобраться, что же отнести к недвижимости, а что нет. К сожалению, они нигде не закреплены и являются лишь субъективным мнением.

Еще одной доктринальной проблемой легального определения недвижимого имущества является вопрос о необходимости наличия государственной регистрации объекта для отнесения его к недвижимому. Одни авторы пишут о том, что для признания имущества недвижимым необходима такая государственная регистрация, и тем самым они утверждают, что законодательное определение, закрепленное в ст. 130 ГК РФ, является юридическим, а не фактическим. В частности, О. М. Козырь указывает на то, что недвижимостью может признаваться лишь имущество, на которое возможно установить право собственности и иные права. А для возникновения таких прав необходима соответствующая государственная регистрация [20, с. 271]. Похожие взгляды и у В. В. Чубарова [21, с. 25]. Другие авторы, такие как И. А. Емелькина, В. В. Витрянский, С. П. Гришаев, считают, что, наоборот, законодательное определение является фактическим, говоря о том, что в нем отсутствует критерий юридической связи объекта с землей, т.е. независимо от того, какие права имеет владелец на данный участок – обязательственные, которые всегда носят временный характер, либо вещные, доказав прочную связь строения с землей, владелец вправе оформить документы на постройку как недвижимое имущество. В легальном определении говорится лишь о фактической связи с землей, под которой понимается возведение зданий, строений и сооружений, которые прочно прикреплены к земле при помощи фундамента либо иных конструкций. Однако большинство земельных участков не имеет правовой определенности, либо находится во временном пользовании у застройщиков. Именно поэтому явление недвижимости надо рассматривать как многоуровневое, включающее в себя как физические, так и юридические признаки [1, с. 103].

В науке также есть мнение, что целесообразнее воспринимать земельный участок со всеми объектами, расположенными на нем, как имущественный комплекс, где земля выступала бы главной вещью, а все остальное – принадлежностью [4, с. 22]. Но, конечно же, в настоящее время это невозможно, поскольку если сейчас ввести это правило, многие собственники строений перестанут быть собственниками недвижимого имущества, у них возникнет право собственности на движимые вещи. Все это приведет к беспорядку в правопримени-



тельной практике и в гражданском обороте в целом. Данной теории придерживаются также Л. В. Щенникова, О. Ю. Скворцов, И. А. Емелькина, С. П. Гришаев.

Отдельного внимания заслуживает такая категория недвижимого имущества, как воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты. В науке данную категорию еще называют недвижимостью в силу закона или нетрадиционными объектами недвижимости, так как, по сути, они являются движимыми.

Правовое признание данного имущества недвижимым объясняется различными причинами. В литературе высказывалось мнение, что отличительной чертой такого имущества является их особая значимость и необходимость проведения государственной регистрации. Такой точки зрения придерживается, например, П. Н. Виноградов [22, с. 13].

Существует также мнение, что отнесение указанных объектов к недвижимости вызвано наличием такого признака, как связь с землей, хотя этот признак выражается не прямо, а косвенно. Имеется в виду, что все указанные объекты управляются с земли [1, с. 102].

В этой связи сложно не согласиться с мнением А. В. Черных, который указал на необходимость более гибкого подхода к определению понятия «недвижимость по закону», что во многом предопределено постоянным расширением нетрадиционных приемов предпринимательской практики и потребностями оборота. Так, самолет, используемый для пассажирских перевозок, является объектом недвижимости. Тот же самолет, приобретенный физическим лицом для личного пользования, превращается в движимую вещь, а если собственник перестанет использовать его как личное транспортное средство и откроет в нем кафе или музей, то движимая вещь снова превращается в недвижимость, даже при отсутствии прочной связи с землей [23, с. 57].

Таким образом, настоящая категория недвижимости является спорной в науке, поскольку по своей сути данные объекты являются движимыми, но к ним применяются нормы, регулирующие недвижимость. Видится целесообразным отнесение данной категории к специальному виду имущества, чтобы нормы законодательства понимались правильно и исполнялись в полном объеме.

Данная позиция была отражена и в Проекте первой части ГК РФ (ст. 130), в котором указывалось следующее: «...к воздушным и

морским судам, судам внутреннего плавания, космическим объектам применяются правила о недвижимых вещах, если иное не установлено законом и не вытекает из существа указанных объектов гражданских прав» [7], т.е. данные объекты не называются прямо недвижимыми, а относятся к отдельной группе, к которой применялись правила о недвижимых вещах. К сожалению, данную позицию законодатель не внес в закон с изменениями части первой ГК РФ, эта норма так и осталась лишь замыслом.

Особый интерес в данном вопросе вызывает такое новшество для России, как дома на воде, которые пока еще не пользуются такой большой популярностью, как в Европе, но к ним уже начинает проявляться повышенное внимание, особенно в СМИ. Не так популярны они как из-за особенностей климата, так и из-за норм Водного кодекса РФ, в котором устанавливается двадцатиметровая прибрежная зона и водоохранная зона шириной от пятидесяти метров. Однако дома на понтонах все же существуют в нашей стране. Прописаться, конечно, в нем нельзя, однако дом на бетонных понтонах можно зарегистрировать в Государственной инспекции по маломерным судам (ГИМС) и получить судовую билет. Для этого требуется наличие огней и спасательного оборудования на борту.

С инвестиционной точки зрения дома на воде – это не недвижимость, так как недвижимость имеет очень долгий срок службы и за счет инфляции может служить инструментом накопления. Плавающие средства, как и другой транспорт, с годами теряют свою привлекательность, устаревают и падают в цене.

За рубежом дома на воде считаются вполне законной постройкой и относятся к объектам недвижимости. В мире неоспоримым лидером по количеству таких домов, безусловно, является Голландия [24]. На воде строятся не только дома, но и гостиницы, и рестораны, и даже храмы. Так что неудивительно, если в скором будущем и в России начнут появляться «плавающие» дома. Тогда, конечно, назреет новая необходимость пересматривать законодательство и вносить соответствующие изменения.

### Выводы

Таким образом, в настоящее время проблемами определения понятия «недвижимое имущество» являются: во-первых, предопределенная законодателем синонимичность понятий «недвижимость», «недвижимое имущество» и «недвижимая вещь»; во-вторых, не дается четкого разграничения между движимым и не-



движимым имуществом благодаря критерию неразрывной связи с землей, ведь сейчас дома и другую недвижимость легко перемещают с места на место, а корабли, самолеты и некоторые другие движимые вещи относят к недвижимому имуществу; в-третьих, отсутствие в легальном определении недвижимости такого необходимого критерия, как постоянная юридическая связь с землей. Именно поэтому в настоящий момент назрела необходимость пересмотреть столь важное для практики и теории определение недвижимого имущества и внести соответствующие изменения в законодательство.

### Список литературы

1. Гришаев С. П. Понятие и виды недвижимого имущества // *Хозяйство и право*. 2006. № 12. С. 102–108.
2. Емелькина И. А. Понятие и признаки недвижимого имущества : в поисках оптимальной модели // *Хозяйство и право*. 2007. № 5. С. 54–62.
3. Новиков К. А. О понятии недвижимого имущества // *Хозяйство и право*. 2011. № 11. С. 119–121.
4. Емелькина И. А. Значение «юридической и фактической» связи строения с землей при определении признаков недвижимости // *Хозяйство и право*. 2004. № 8. С. 18–23.
5. Щенникова Л. В. Недвижимость : законодательные формулировки и концептуальные подходы // *Российская юстиция*. 2003. № 11. С. 9–11.
6. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 14 апреля 2015 года по делу № А41-57107/13. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации : проект федер. закона № 47538-6. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Дормидонтов Г. Ф. Система римского права. Общая часть. Казань, 1910. 121 с.
9. Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона) от 21.03.1804 (с изм. и доп. по состоянию на 01.09.2011) // Информ. банк «Международное право». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Гражданский кодекс Швейцарии от 10.12.1907 г. (по состоянию на 01.01.2012 г.) // Информ. банк «Международное право». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // *Собр. законодательства Рос. Федерации*. 1994. № 32, ст. 3301.
12. Ланач В. А. Система объектов гражданских прав : теория и судебная практика. СПб., 2002. 542 с.
13. Дяковская Н. В. Правовое регулирование прав на недвижимое имущество и сделок с ним : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2001. 21 с.
14. Чубуков Г. В. Земельная недвижимость как правовая категория // *Экологическое право*. 2002. № 3. С. 52–53.
15. Сыродоев Н. А. Регистрация прав на землю и другое недвижимое имущество // *Государство и право*. 1988. № 8. С. 90–97.
16. Брауде И. Л. Право на строение и сделки по строениям по советскому праву. М., 1950. 143 с.
17. Концепция развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе. Москва, февраль 2003 г. // *Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование*. № 1–2 (14–15). Июнь 2003. URL: [http://dpr.ru/journal/journal\\_11\\_13.htm](http://dpr.ru/journal/journal_11_13.htm) (дата обращения: 20.04.2015).
18. Козлова И. В. Понятие недвижимости и вопросы регистрации прав на недвижимость в законодательстве РФ // *Правоведение*. 1998. № 2. С. 154–161.
19. Наумова Л. М. Критерии квалификации недвижимого имущества (ЭЖ-Юрист. 2005. № 4). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
20. Козырь О. М. Недвижимость в новом Гражданском кодексе России // *Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика : Сборник памяти С. А. Хохлова*. М., 1998. С. 271–298.
21. Чубаров В. В. Проблемы правового регулирования недвижимого имущества : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2006. 41 с.
22. Виноградов П. Н. Понятие недвижимого имущества : исторический очерк и современное состояние // *Законодательство*. 2008. № 8. С. 11–22.
23. Черных А. В. Залог недвижимости в российском праве : дис. ... канд. юрид. наук. М., 1995. 171 с.
24. Сахарова Е. Как переехать в дом на воде. Дома на воде в мире и в России // *Газета.ru* : [сайт]. URL: [http://www.gazeta.ru/realty/2014/10/03\\_a\\_6246393.shtml](http://www.gazeta.ru/realty/2014/10/03_a_6246393.shtml) (дата обращения: 21.03.2015).

### Definition of Real Estate: Theory and Practice

**O. V. Pudovkina**

Saratov State Law Academy,  
1, Volskaya str., Saratov, 410056, Russia  
E-mail: olka88\_91@mail.ru

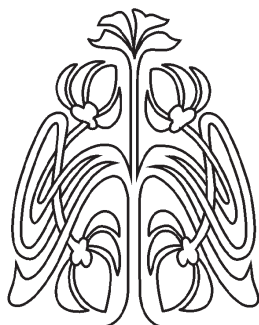
**Introduction.** It would seem that the legislative definition of immovable property, enshrined in Art. 130 of the Civil Code, simple and clear. It legislator have criteria by which it can be identified and outlined a short list of real estate. However, you understand in more detail in theory, a lot of questions, and even in practice very often taken out different solutions. **Theoretical analysis.** This article examines the doctrinal and practical problems arising in the interpretation and the designation of a property to the real estate, and offers some options out of the situation. In this study, using methods such as analysis, synthesis, comparativelegal. **Conclutions.** The result of the study is to identify the need to revise the current legislative definition of immovable property.



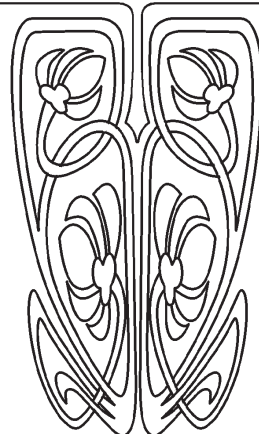
**Key words:** real estate, criteria for classifying an object as real estate, alternative real estate, real estate in the force of law, at home on the water, state registration of real estate.

## References

- Grishaev S. P. Ponjatie i vidy nedvizhimogo imushhestva [Concept and types of real estate]. *Hozhajstvo i pravo* [Economy and right], 2006, no. 12, pp. 102–108.
- Emelkina I. A. Ponjatie i priznaki nedvizhimogo imushhestva: v poiskah optimal'noj modeli [Concept and characteristics of real estate: in search of the optimal model]. *Hozhajstvo i pravo* [Economy and right], 2007, no. 5, pp. 54–62.
- Novikov K. A. O ponjatii nedvizhimogo imushhestva [On the concept of real estate]. *Hozhajstvo i pravo* [Economy and right], 2011, no. 11, pp. 119–121.
- Emelkina I. A. Znachenie «juridicheskoy i fakticheskoy» svyazi stroenija s zemlej pri opredelenii priznakov nedvizhimosti [The value of «legal and factual» communication structure to the ground in defining signs of the real estate]. *Hozhajstvo i pravo* [Economy and right], 2004, no. 8, pp. 18–23.
- Shchennikova L. V. Nedvizhimost': zakonodatel'nye formulirovki i konceptual'nye podhody [Real Estate: legislative formulations and conceptual approaches]. *Rossijskaya yustitsiya* [Russian justice], 2003, no. 11, pp. 9–11.
- Postanovlenie Arbitrazhnogo suda Moskovskogo okruga ot 14 aprelya 2015 goda po delu № A41-57107/13 (Resolution of the Arbitration Court of the Moscow District of April 14, 2015 in the case № A41-57107/13). *ATP «Consultant»* [electronic resource].
- O vnesenii izmenenij v chasti pervuju, vtoruju, tret'ju i chetvertuju Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoj Federacii: proekt federal'nogo zakona № 47538-6 (Amendments to the first, second, third and fourth of the Civil Code of the Russian Federation. Draft Federal Law). *ATP «Consultant»* [electronic resource].
- Dormidontov G. F. *Sistema rimskogo prava. Obshhaja chast'* [The system of Roman law. Generalities]. Kazan, 1910. 121 p.
- Grazhdanskij kodeks Francii (Kodeks Napoleona) ot 21.03.1804 (s izm. i dop. po sostojaniju na 01.09.2011) (The French Civil Code (Code Napoleon) from 03.21.1804 (rev. and add. As of 01.09.2011)). The information bank «International Law». *ATP «Consultant»* [electronic resource].
- Grazhdanskij kodeks Shvejcarii ot 10.12.1907 g. (po sostojaniju na 01.01.2012 g.) (The Civil Code of Switzerland on 12.10.1907 (as at 01.01.2012)). The information bank «International Law». *ATP «Consultant»* [electronic resource].
- Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' pervaja) ot 30.11.1994 № 51-FZ (red. ot 06.04.2015) [The Civil Code of the Russian Federation (part one) of 30.11.1994 № 51-FZ (ed. 04.06.2015)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 1994, no. 32, art. 3301.
- Lapach V. A. *Sistema obektov grazhdanskih prav: teorija i sudebnaja praktika* [System objects of civil rights: theory and jurisprudence]. St. Petersburg, 2002. 542 p.
- Diakovskaya N. V. *Pravovoe regulirovanie prav na nedvizhimoe imushhestvo i sdelok s nim* [Legal regulation of real estate rights and transactions. Cand. jur. sci. thesis diss.]. Moscow, 2001. 21 p.
- Chubukov G. V. Zemel'naja nedvizhimost' kak pravovaja kategorija [The land property as a legal category]. *Jekologicheskoe pravo* [Environmental Law], 2002, no. 3, pp. 52–53.
- Syrodoev N. A. Registracija prav na zemlju i drugoe nedvizhimoe imushhestvo [The registration of rights to land and other real estate]. *Gosudarstvo i pravo* [State and right], 1988, no. 8, pp. 90–97.
- Braude I. L. *Pravo na stroenie i sdelki po stroenijam po sovetskomu pravu* [Right on the structure of the transaction and on the buildings of the Soviet law]. Moscow, 1950. 143 p.
- Koncepcija razvitiya grazhdanskogo zakonodatel'stva o nedvizhimom imushhestve. Moskva, fevral' 2003 g. (The concept of civil law on immovable property. Moscow, February 2003). *Nedvizhimost' i investicii. Pravovoe regulirovanie* (Real Estate and Investments. Legal regulation). No. 1–2 (14–15). June 2003. Available at: [http://dpr.ru/journal/journal\\_11\\_13.htm](http://dpr.ru/journal/journal_11_13.htm) (accessed 20 April 2015).
- Kozlova I. V. Ponjatie nedvizhimosti i voprosy registracii prav na nedvizhimost' v zakonodatel'stve RF [The concept of real estate issues and registration of property in the legislation of the Russian Federation]. *Pravovedenie* [Jurisprudence], 1998, no. 2, pp. 154–161.
- Naumov L. M. Kriterii kvalifikacii nedvizhimogo imushhestva (JeZh-Jurist. 2005. No. 4) (Criteria for qualifying real estate (PE-Lawyer. 2005. No. 4)). *ATP «Consultant»* [electronic resource].
- Kozyr O. M. Nedvizhimost' v novom Grazhdanskom kodekse Rossii [Properties in the new Civil Code of Russia]. *Grazhdanskij kodeks Rossii. Problemy. Teorija. Praktika: Sbornik pamjati S. A. Hohlova* [Russian Civil Code. Problems. Theory. Practice. The collection of memory S. A. Khokhlov]. Moscow, 1998, pp. 271–298.
- Chubarov V. V. *Problemy pravovogo regulirovanija nedvizhimogo imushhestva* [Problems of legal regulation of real estate. Dr. jur. sci. thesis diss.]. Moscow, 2006. 41 p.
- Vinogradov P. N. Ponjatie nedvizhimogo imushhestva: istoricheskij ocherk i sovremennoe sostojanie [The concept of real estate: historical overview and current state]. *Zakonodatel'stvo* [Legislation], 2008, no. 8, pp. 11–22.
- Chernyh A. V. *Zalog nedvizhimosti v rossijskom prave* [Pledge of real estate in the Russian law. Cand. jur. sci. diss.]. Moscow, 1995. 171 p.
- Sakharova E. Kak pereehat' v dom na vode. Doma na vode v mire i v Rossii (How to move into a house on the water. Houses on the water in the world and in Russia). *Gazeta.ru*. Site. Available at: [http://www.gazeta.ru/realty/2014/10/03\\_a\\_6246393.shtml](http://www.gazeta.ru/realty/2014/10/03_a_6246393.shtml) (accessed 21 March 2015).



**ПОДПИСКА**



**Подписка на I полугодие 2016 года**

Индекс издания по каталогу ОАО Агентства «Роспечать» 36012,  
раздел 42 «Экономика. Статистика».

Журнал выходит 4 раза в год.

**Подписка оформляется** по заявочным письмам

непосредственно в редакции журнала.

Заявки направлять по адресу:

410012, Саратов, Астраханская, 83.

Редакция журнала «Известия Саратовского университета».

Тел. (845-2) 51-45-49, 52-26-85; факс (845-2) 27-85-29;

e-mail: [sgu-eup@rambler.ru](mailto:sgu-eup@rambler.ru)

Каталожная цена одного выпуска 350 руб.