



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

СОДЕРЖАНИЕ

Научный отдел

Экономика

Землянухина Н. С., Фурсов А. Л. Системный подход к профессиональной ориентации в регионе 373

Тюрина В. Ю., Бондарев С. А. Государственная поддержка инновационной деятельности 378

Трубицын А. Р. Моделирование развития инвестиционной активности субъектов экономики в условиях модернизации современной России 383

Гоч О. М. О дифференциации доходов населения в современной России 389

Лабунская А. А. Национальный исследовательский университет как фактор развития региональной инновационной системы 393

Лапин А. Е., Макеева В. А. Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности региона (на материалах Ульяновской области) 398

Лысова Е. А. Основные тенденции развития российского рынка охранных услуг 403

Управление

Клочков В. Н., Курбатова Е. С., Сытник Р. А. Формирование показателей, характеризующих адаптационные свойства логистических систем 409

Евстафьев А. И., Перетрухин А. О. Стратегии инвестирования в недвижимость на внутреннем и иностранном рынках 412

Самыгин Д. Ю., Тусков А. А., Трофименко Г. В. Региональные аспекты государственной поддержки фермерских хозяйств 420

Сухоруков А. В. Управление инновационным развитием в системе менеджмента промышленного предприятия 426

Герасимов К. Б. Модель проектирования технологии решения функциональных задач управления 431

Новоселова М. А., Фирсова А. А. Механизмы государственно-частного партнерства на региональном уровне 439

Чепелева Н. Н. Структурные элементы методологии ресурсной стратегии автотранспортного предприятия 444

Юрищева М. В. Сущность и содержание оценки эффективности труда управленческого персонала 451

Зубрилин И. Н. Влияние корпоративного управления на повышение прозрачности бизнеса 456

Челнокова О. Ю. Трансформация классических университетов в национальные исследовательские университеты: региональный аспект 460

Право

Михайлов В. С. К вопросу о характеристике контингента лиц, содержащихся в местах лишения свободы в период 30–60-х гг. XX века 467

Никулина О. М. Права ребенка на семейное воспитание 474

Беланюк М. В. Основные задачи и направления деятельности органов военной юстиции в период военного положения на территории Украины (1941–1942 гг.) 480

Кокурина О. Ю. Политико-правовые аспекты участия института полномочного представителя Президента России в проведении государственной награжденной политики 487

РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Коссович Леонид Юрьевич

Заместитель главного редактора

Усанов Дмитрий Александрович

Ответственный секретарь

Клоков Василий Тихонович

Члены редакционной коллегии

Аврус Анатолий Ильич

Аксеновская Людмила Николаевна

Аникин Валерий Михайлович

Балаш Ольга Сергеевна

Бучко Ирина Юрьевна

Вениг Сергей Борисович

Волкова Елена Николаевна

Голуб Юрий Григорьевич

Захаров Андрей Михайлович

Ивченков Сергей Григорьевич

Комкова Галина Николаевна

Лебедева Ирина Владимировна

Левин Юрий Иванович

Макаров Владимир Зиновьевич

Монахов Сергей Юрьевич

Орлов Михаил Олегович

Прозоров Валерий Владимирович

Федотова Ольга Васильевна

Федорова Антонина Гавриловна

Черевичко Татьяна Викторовна

Шатилова Алла Валерьевна

Шляхтин Геннадий Викторович

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

СЕРИИ

Главный редактор

Балаш Ольга Сергеевна

Заместитель главного редактора

Комкова Галина Николаевна

Ответственный секретарь

Фирсова Анна Александровна

Члены редакционной коллегии

Айтчисон Брайан (Великобритания)

Астафичев Павел Александрович

Балаш Владимир Алексеевич

Баттерфилд Джим (США)

Бенуа Уильям (США)

Гаврланд Богумил (Чехия)

Ермасова Наталия (США)

Землянухин Александр Исаевич

Козин Михаил Николаевич

Красильников Олег Юрьевич

Лхагвадори Ариунаа (Монголия)

Муравьев Николай Васильевич

(Казахстан)

Носов Владимир Владимирович

Орехова Елена Анатольевна

Синюкова Татьяна Витальевна

Стойлова Десислава (Болгария)

Трубицына Тамара Ивановна

Хрусталев Виталий Николаевич

Черемисинов Георгий Александрович

Шурина Екатерина Сергеевна

Эретин Суле (Турция)

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



ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ РУКОПИСЕЙ

Журнал принимает к публикации общетеоретические, методические, дискуссионные, критические статьи, результаты исследований по всем научным направлениям.

К статье прилагаются сопроводительное письмо, внешняя рецензия и сведения об авторах: фамилии, имена и отчества (полностью), рабочий адрес, контактные телефоны, e-mail.

1. Рукописи объемом не более 1 печ. листа, не более 8 рисунков принимаются в редакцию в бумажном и электронном вариантах в 1 экз.:

а) бумажный вариант должен быть напечатан через один интервал шрифтом 14 пунктов. Рисунки выполняются на отдельных листах. Под рисунком указывается его номер, а внизу страницы – Ф.И.О. автора и название статьи. Подрисуночные подписи печатаются на отдельном листе и должны быть самодостаточными;

б) электронный вариант в формате Word предоставляется на дискете 3,5 или пересылается по электронной почте. Рисунки предоставляются в виде отдельных файлов в формате TIFF, EPS, CDR, JPEG.

2. Требования к оформлению текста.

Последовательность предоставления материала: индекс УДК; название статьи, инициалы и фамилии авторов, аннотация и ключевые слова (на русском и английском языках); текст статьи; библиографический список; таблицы; рисунки; подписи к рисункам.

В библиографическом списке нумерация источников должна соответствовать очередности ссылок на них в тексте.

Зав. редакцией

Бучко Ирина Юрьевна

Редактор

Трубникова Татьяна Александровна

Художник

Соколов Дмитрий Валерьевич

Верстка

Ковалёва Наталья Владимировна

Корректор

Крылова Елена Борисовна

Адрес редакции

410012, Саратов, ул. Астраханская, 83
Издательство Саратовского университета

Тел.: (845-2) 52-26-89, 52-26-85

E-mail: sgu-eup@rambler.ru

Подписано в печать 19.09.2013

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 14,41(15,5).

Тираж 500 экз. Заказ 51.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный университет, 2013

CONTENTS

Scientific Part

Economics

Zemlyanukhina N. S., Fursov A. L. System Approach to the Professional Orientation in Region 373

Tyurina V. Yu., Bondarev S. A. Government Support for Innovation Activity 378

Trubitsin A. R. Modeling of Development of Investment Activity Economic Entities in the Modernization of the Modern Russia 383

Goch O. M. About Income Inequality in Russia Nowadays 389

Labunskaya A. A. National Research Universities as a Factor of Region Innovative System Development 393

Lapin A. E. Rating Appraisal of Investment Attractiveness of the Region (on the Materials of the Ulyanovsk Region) 398

Lysova E. A. Characteristics and Main Tendencies of Russian Security Service Market Development 403

Management

Klochkov V. N., Kurbatova E. S., Sytnik R. A. Formation of Indicators Characterizing the Adaptive Properties of Logistics Systems 409

Evstafiev A. I., Peretruhin A. O. Strategies of Real Estate Investments in the Domestic and Foreign Markets 412

Samygin D. Yu., Tuskov A. A., Trofimenko G. V. Regional Aspects of the State Support of Farms 420

Sukhorukov A. V. Management of Innovative Development in the System of Management of the Industrial Enterprise 426

Gerasimov K. B. Model Design Technology Solutions Management Function Tasks 431

Novoselova M. A., Firsova A. A. Mechanisms of Public-private Partnerships at the Regional Level 439

Chepeleva N. N. Elements of Freight Transport Company Resource Strategy's Methodology 444

Iurishcheva M. V. Nature and Content of Effectiveness Evaluation of Labor Management Personnel 451

Zubrilin I. N. The Influence of Corporate Governance on Increase of Transparency of Business 456

Chelnokova O. Yu. Transformation of the Classical University in the National Research University: a Regional Perspective 460

Law

Mikhailov V. S. On Characteristics Contingent of People Held in Places of Deprivation of Liberty in the 30–60th of the XXth Century 467

Nikulina O. M. Child's Rights on Family Care 474

Belanuk M. V. Key Tasks and Activities of Military Justice in the Period of Martial Law in the Territory of Ukraine (1941–1942) 480

Kokurina O. Ju. Political and Legal Aspects of Participation of Institute of Russian Presidential Envoy in Realization of State Awarding Policy 487

ЭКОНОМИКА

УДК 331.548, 332.1

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ В РЕГИОНЕ

Н. С. Землянухина

доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
Саратовский государственный университет
E-mail: nadezhda_zeml@mail.ru

А. Л. Фурсов

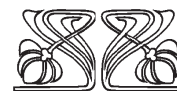
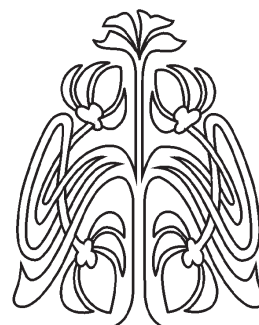
аспирант кафедры экономической теории и экономики труда,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: fursov@bk.ru

Введение. Система профессиональной ориентации населения (СПН) считается одним из ключевых факторов формирования цивилизованного рынка труда, обеспечения рациональной занятости, создания условий для повышения качества трудовой жизни трудоспособных граждан. В статье поднимается вопрос оценки качества реализации этой системы на региональном уровне. **Теоретический анализ.** Выбор системного подхода для анализа вытекает из самого названия системы. СПН предложено рассматривать как совокупность взаимосвязанных компонентов, имеющей вход (ресурсы), выход (цель), связь с внешней средой и обратную связь. На входе СПН находятся трудовые ресурсы, которые на выходе должны приобретать новые качества, позволяющие оптимально сочетать личностные желания и общественные потребности в сфере профессионально-трудовой деятельности. **Описание исследования.** Нами проведен опрос 11 экспертов, которым было предложено охарактеризовать СПН в Саратовской области по двум параметрам: степени научной, административно-правовой и информационной обеспеченности участия субъектов профориентации и характеру взаимодействия субъектов СПН между собой. **Результаты.** Итоги исследования показывают, что СПН Саратовской области с позиций системного подхода не является высокоэффективной, поскольку не соблюдается главный принцип системы – целостность. Составляющие ее субъекты профориентации связаны между собою слабо. Наблюдается дисбаланс в научном, административно-правовом и информационном обеспечении деятельности отдельных субъектов профориентации, следовательно, результативность СПН с точки зрения реализации конечной цели низкая. **Выводы.** Необходимо изучить СПН с позиций междисциплинарного подхода, чтобы создать основу для разработки целевых федеральных программ и федеральной модельной системы профориентации для реализации в субъектах Российской Федерации с учетом региональной специфики, разработать комплекс правовых и управленческих решений для координации взаимодействий субъектов СПН.

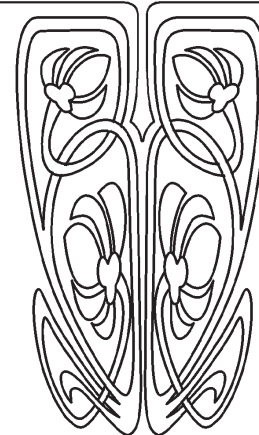
Ключевые слова: профессиональная ориентация, системный подход, региональная экономика, экономика труда.

Введение

Одними из основных определяющих факторов экономического роста в любой стране и во все времена являются количество и качество трудовых ресурсов, при этом критерием качества выступает высокий профессионализм работника. Устоявшееся определение профессионализма подразумевает как достижение работником высоких производственных показателей, так и его отношение к труду и должностным обязанностям. Эти качества закладываются и



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





формируются практически с рождения человека в процессе его социализации вообще и профессиональной социализации в частности, то есть в процессе взаимодействий индивидов, социальных групп, социальных институтов в социально-трудовой и профессиональной деятельности. Освоение человеком профессии подразумевает сознательный выбор им сферы трудовой деятельности через профессиональное самоопределение, тестирование и обучение. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что неправильный выбор значительной частью граждан профессий порождает высокую текучесть кадров, что в итоге ведет к высокому уровню безработицы и сохранению социальной напряженности. Однако и в случае, когда работник не спешит оставить неправильно выбранную профессию, это имеет свои негативные последствия, сказывающиеся в первую очередь на производительности труда. Таким образом, очевидна необходимость развития системы научно обоснованных мероприятий, направленных на информирование индивида о мире профессий, выработку у него определенных спецификой конкретной профессии моральных и профессиональных качеств, профессиональное развитие и профессиональную переподготовку. Эта система называется системой профессиональной ориентации (этимология вытекает из двух слов: лат. *professio* – род занятий и фр. *orientation* – установка); она считается одним из ключевых факторов формирования цивилизованного рынка труда, обеспечения рациональной занятости населения, создания условий для повышения качества трудовой жизни каждого трудоспособного гражданина.

Субъекты Российской Федерации полномочны реализовывать общегосударственную политику занятости с учетом региональной специфики, в том числе с помощью профориентационной составляющей. Однако анализ прессы и документов органов власти и органов местного самоуправления в Саратовской области не дает основания сделать вывод об успешном решении этой проблемы. Если в 70-е гг. XX в. энциклопедии и словари отмечали высокий потенциал саратовских вузов и научных учреждений, то в прессе трудно найти упоминания о каких-либо значимых достижениях саратовских специалистов в сфере разработки, внедрения, производства наукоемкой продукции.

Все это обуславливает необходимость анализа реального состояния системы профессиональной ориентации населения (СПН) в регионе и оценки ее эффективности. Цель нашего исследования заключается в том, чтобы с позиций системного подхода изучить функционирование СПН на примере Саратовской области и сформулировать предложения по совершенствованию профориентационной работы в регионе.

Теоретический анализ

Изучение профориентационной проблематики исследователи традиционно проводят с позиций одного из наиболее устоявшихся научных подходов – психолого-педагогического, социологического и экономического. Превалирует при этом психолого-педагогический, наиболее полно отраженный в работах Е. А. Климова [1], Н. С. Пряжникова [2] и др.; известны также работы по исследованию социологических аспектов профориентации И. С. Кона [3]. В последнее время наблюдается рост исследований профориентации с позиций экономического подхода, который связывает экономическую функцию профессиональной ориентации с обеспечением количественного и качественного соответствия между спросом и предложением рабочей силы в разных регионах и воздействием на занятость и безработицу. Такой подход отражен, в частности, в работах А. М. Донецкого [4], Н. А. Крымовой [5]. Другое направление экономического подхода – анализ проблем экономической мотивации профессионального выбора, представленный в работах Е. В. Таракановой, Л. А. Митюрниковой, А. Н. Савиновой, М. В. Ступиной, Л. Н. Захаровой, А. И. Минажетдиновой, А. А. Авакян.

В то же время анализ опыта изучения профориентационной проблематики учеными России и других стран СНГ показывает фрагментарность исследований. В этой связи заслуживают внимания работы белорусского исследователя И. В. Дементьева, который, будучи приверженцем традиций психолого-педагогического подхода, тем не менее, в своих работах приходит к выводу о необходимости системности в рассмотрении такого сложного и многообразного процесса, как профориентация [6].

Собственно, необходимость изучения системы профориентации с позиций системного подхода вытекает из самого ее названия.

Изучение любого объекта методами системного подхода подразумевает рассмотрение его как совокупности взаимосвязанных компонентов, имеющей вход (ресурсы), выход (цель), связь с внешней средой и обратную связь. В общепринятом понятии под системой понимают «совокупность элементов, взаимосвязь которых друг с другом образует определенное единство, целостность» [7]. Такая трактовка подразумевает не только правильность расположения частей, но и четкую организацию их работы на основе общей функции.

На входе СПН находятся трудовые ресурсы, которые в результате применения информационных и материальных ресурсов приобретают на выходе новые качества (свойства) в соответствии с поставленной целью.

Целью СПН, как показано выше, является оптимальное сочетание личностных желаний и



общественных потребностей в сфере профессионально-трудовой деятельности.

Связь с внешней средой и выполнение внутренних функций обеспечиваются научным, правовым, материально-техническим и административными механизмами управления. Научное управление включает в себя сбор и обработку информации о состоянии и перспективах рынка труда с одновременным мониторингом установок общественного сознания в отношении трудовой деятельности и профессионального образования, выработку программы действий. Правовое регулирование заключается в нормативном упорядочении социально-экономических отношений применительно к профессиональной социализации вообще и профессиональной ориентации как ее составной части в частности. Административное управление профориентацией подразумевает обеспечение на основе принципа обратной связи эффективного взаимодействия институтов, воздействующих на профессиональное самоопределение и становление личности.

Обратная связь, по Н. Винеру, есть обратное воздействие результатов процесса на его протекание или управляемого процесса на управляющий орган, характеризующее системы регулирования и управления в живой природе, обществе и технике [8]. Применительно к СПН это означает прежде всего двусторонний поток информации между звеньями системы и внешней средой. Звенья передают друг другу либо во внешнюю среду сведения о своих функциях, возможностях и актуальном состоянии. Получают в ответ либо управляющую информацию извне, либо данные от других звеньев, позволяющие скорректировать собственную деятельность в соответствии с общесистемными целями.

Заслуживает внимания предложенный Л. Н. Захаровой перечень ключевых субъектов системы профориентации, включающий в себя семьи, школы, учреждения профессионального образования, органы власти и бизнес-структуры [9]. В то же время, если рассматривать профессиональную ориентацию как составную часть профессиональной социализации индивидов, находящихся на этапе жизненного старта, к ее субъектам необходимо дополнительно отнести такие институты гражданского общества, как средства массовой информации, учреждения и отдельные деятели культуры, некоммерческие организации и представители политических движений и партий.

С этих позиций попробуем описать функционирование системы профориентации населения на примере Саратовской области.

Описание исследования

Для того чтобы проанализировать СПН региона в системно-структурном аспекте, был проведен опрос 11 экспертов, в число которых

вошли представители органов власти, учреждений общего и профессионального образования, представители СМИ и научного сообщества (социологи и экономисты). Экспертам было предложено охарактеризовать СПН в Саратовской области по двум параметрам: степени научной, административно-правовой и информационной обеспеченности участия перечисленных субъектов в процессе профориентации, а также по характеру взаимодействия субъектов СПН между собой.

В обоих случаях использовалась трехбалльная шкала. Степень обеспеченности можно было оценить как высокую (3), среднюю (2) и низкую (1). Высокой степени научной обеспеченности соответствовало наличие внедренных в практику научных разработок, средней – научная проработанность, ожидающая практического внедрения, низкой – единичные разрозненные исследования. Степень административно-правовой обеспеченности подразумевала развитость соответствующей нормативно-правовой базы, качество правотворчества и правоприменения. Под информационной обеспеченностью понималось как качество и масштабы информирования общества о деятельности субъекта в сфере СПН, так и степень информированности субъекта о состоянии рынка труда (обратная связь). Характер взаимодействия субъектов СПН между собой оценивался как высокий (3 балла), если это взаимодействие отмечалось экспертами как систематическое, средний (2 балла) – нерегулярное, но заметное, и низкий (1 балл), если оно носило случайный характер. Результаты опроса (наибольшее количество оценок) приведены в таблице.

Результаты

Анализ результатов опроса показывает, что наиболее проработанным в сфере СПН является научное, административно-правовое и информационное обеспечение деятельности органов власти и образования (как общего, так и профессионального). Контент-анализ региональных СМИ, сайтов образовательных учреждений и крупных коммерческих компаний только подтверждает неутешительный вывод: более заметной и результативной профориентационной работы, чем в Министерстве занятости, труда и миграции Саратовской области и сотрудничающих с ним Минсоцразвития и Минобразования, в регионе не отмечается. Задачи профессиональной ориентации и профессионального обучения незанятого населения в Минзанятости выполняет специально созданный для этой цели отдел профессиональной ориентации и профессионального обучения незанятого населения, осуществляя профессиональное консультирование, отбор и переподготовку кадров.



Характеристика системы профессиональной ориентации населения в Саратовской области

Субъекты СПН	Обеспечение участия в СПН			Степень взаимодействия						
	Научн.	Семья	Общее образование	Проф. образование	Органы власти	Бизнес	СМИ	Сфера культуры	НКО	Полит. движения
	Админ.									
	Информ.									
Семья	2 1 1	-	2	2	2	1	1	1	0	0
Общее образование (школы, лицеи)	3 2 2	2	-	3	3	1	2	1	0	0
Профессиональное образование	3 2 3	2	3	-	3	2	2	1	1	0
Органы власти	2 2 2	2	3	3	-	2	2	1	1	1
Бизнес-структуры	2 2 2	1	1	2	2	-	2	1	1	0
СМИ	1 1 1	1	2	2	2	2	-	1	2	0
Сфера культуры	1 1 1	1	1	1	1	1	1	-	2	0
НКО	1 1 1	0	0	1	1	1	2	2	-	1
Политические движения	0 0 0	0	0	0	1	0	0	0	1	-

Вторым по значению для региональной СПН субъектом являются вузы. В ходе систематически проводимых «Дней открытых дверей» они выполняют задачи профессионального просвещения, диагностики, а профессиональные апробацию и адаптацию реализуют через прохождение производственных и научных практик на базе крупных предприятий и организаций различных отраслей экономики. Многие студенты после окончания обучения трудоустраиваются на местах прохождения практик.

В то же время опросы выпускников саратовских школ показывают, что профориентационная работа в учреждениях общего образования сводится в большинстве случаев к обычному информированию о профессиях, а школьные психологи в своей работе по профессиональному тестированию ограничиваются психолого-педагогическим

подходом, не соотнося свою деятельность с социально-экономической ситуацией.

Неочевидна роль саратовских работодателей в региональной системе профессиональной ориентации. С одной стороны, заметную активность в сотрудничестве с учреждениями высшего профессионального образования проявляют предприятия производственной, строительной и банковской сфер. С другой, нельзя не признать, что сотрудничество вузов с работодателями по организации целевого приема не носит систематического централизованного характера, решения о выборе партнеров принимаются вузами и предприятиями самостоятельно, роль государственных органов занятости при этом не очевидна.

Из данных таблицы следует и контент-анализ СМИ подтверждает тот факт, что учреждения культуры (в первую очередь библиотеки) не при-



нимают заметного участия в СПН, в то время как в советский период истории библиотечная сеть была неплохим подспорьем школам в профпросвещении учащихся. Но и СМИ в системе профориентации играют далеко не самую главную роль, что можно связать с коммерциализацией их деятельности и игнорированием социальной значимости информации. Роль в СПН таких институтов гражданского общества, как некоммерческие организации и политические движения, исчезающее мала.

Выводы

Итоги исследования позволяют сделать вывод о том, что СПН Саратовской области с позиций системного подхода не является высокоэффективной, поскольку не соблюдается главный принцип – целостность. Составляющие ее субъекты профориентации связаны между собою слабо, следовательно, результативность с точки зрения реализации конечной цели СПН низкая. Внешнее воздействие на работу системы путем нормативного регулирования и использования административных механизмов осуществляется лишь в отношении отдельных элементов.

Повышение эффективности СПН с точки зрения соотношения поставленных целей и полученных результатов предполагает, прежде всего, наличие мощного теоретико-методологического аппарата, который будет использован для изучения каждого субъекта СПН и системы в целом. Поскольку СПН функционирует в динамично меняющихся социально-экономических и политических условиях, представляется целесообразным использование при исследовании профориентационной проблематики междисциплинарного подхода. Результаты комплексных научных исследований СПН должны стать основой для разработки целевых федеральных программ и федеральной модельной системы профориентации для реализации в субъектах Российской Федерации с учетом региональной специфики.

System Approach to the Professional Orientation in Region

N. S. Zemlyanukhina

Doctor of Science, Professor, Department of Management and Marketing,
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: nadezhda_zeml@mail.ru

A. L. Fursov

Post-graduate Student, Department of Economic Theory and Labor Economics,
Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A.,
77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: fursov@bk.ru

Применение системного подхода для упрочнения взаимосвязи между отдельными звеньями СПН и согласованности их действий диктует необходимость разработки комплекса правовых и управленческих решений, которые позволят координировать взаимодействие всех субъектов СПН. Особое значение, на наш взгляд, имеет расширение партнерства органов власти, бизнеса и институтов гражданского общества, стимулирование инициатив отдельных граждан, в том числе деятелей и учреждений культуры в области профессионального информирования, просвещения, консультирования.

Необходимо отметить, что для оценки качества обратной связи в СПН потребуется, на наш взгляд, не только сопоставление целей и результатов, но и определение экономического эффекта профориентационной деятельности.

Список литературы

1. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. М., 2004. 304 с.
2. Пряжников Н. С. Методы активизации профессионального и личностного самоопределения. М., 2002. 400 с.
3. Кон И. С. Социология личности. М., 1967. 383 с.
4. Донецкий А. М., Крымова Н. А. Профориентация населения – важное условие эффективной занятости // Вестн. Воронеж. гос. ун-та. Сер. Экономика и управление. 2011. № 1. С. 226–228.
5. Колесникова О. А., Крымова Н. А., Барковская С. В. Системное управление профориентацией. Воронеж, 2011. 179 с.
6. Дементьев И. В. Профессиональная ориентация: анализ научных подходов // Кіраванне у адукацыі. 2008. № 11. С. 56–62.
7. Новая философская энциклопедия: в 4 т. / под ред. В. С. Стёпина М., 2001. Т. 3. 650 с.
8. Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине: пер. с англ.; 2-е изд. М., 1983. 344 с.
9. Захарова Л. Н. Формирование комплексной системы управления социально-профессиональной ориентацией молодежи // Вектор науки Тольяттинск. гос. ун-та. 2010. № 4(14). С. 218–222.



approach for the analysis follows from the name of the system. POP is considered as a set of interrelated components which has resources as input, target as output, the connection with the environment and feedback. Considering of POP begins with human resources which as a result should acquire new qualities that allow them to reach optimum combination of personal desires and social needs in the field of the professional employment. **Research description.** We conducted a survey of 11 experts who were asked to describe the POP in the Saratov region using two parameters: the degree of scientific, administrative and informational involvement of the subjects of career counseling, and the nature of the interaction between an POP subjects. **Results.** The results of the study indicate that POP of the Saratov region from the system position is not highly effective because the main principle of the integrity has not been considered. Subjects of the career counseling that form it aren't bound together closely. There is an imbalance in the scientific, administrative and informational supplying in the work of individual subjects of career counseling. Therefore, the ultimate efficiency of POP is low. **Conclusions.** It is necessary to study POP from the standpoint of an interdisciplinary approach to create the basis of the development of principal federal programs and federal model system for career guidance for implementation in the Russian Federation with a regional focus, to develop an arrangement of legal and management solutions that will coordinate the cooperation of all subjects of POP.

Key words: vocational guidance, systematic approach, regional economics, labor economics.

References

1. Klimov E. A. *Psikhologiya professional'nogo samoopredeleniya* [Psychology of professional self-determination]. Moscow, 2004. 304 p.
2. Prjazhnikov N. S. *Metody aktivizatsii professional'nogo i lichnostnogo samoopredeleniya* [Methods of boosting the professional and personal self-determination]. Moscow, 2002. 400 p.
3. Kon I. S. *Sotsiologiya lichnosti* [Sociology of personality]. Moscow, 1967. 383 p.
4. Doneckij A. M., Krymova N. A. Proforientatsiya nasele-niya – vazhnoe uslovie effektivnoy zanyatosti [Vocational guidance of the population is an important condition of effective employment]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. Ekonomika i upravlenie*. [Journal of Volgograd State University. Economics and Management], 2011, no. 1, pp. 226–228.
5. Kolesnikova O. A., Krymova N. A., Barkovskaja S. V. *Sistemnoe upravlenie proforientatsiy* [System management of vocational guidance]. Voronezh, 2011. 179 p.
6. Dement'ev I. V. Professional'naya orientatsiya: analiz nauchnykh podkhodov [Professional orientation: the analysis of scientific approaches]. *Kiravanne u adukacyi*. [Management in Education], 2008, no. 11, pp. 56–62 (on Belarusian).
7. *Novaya filosofskaya entsiklopediya* [New encyclopedia of philosophy], in 4 vol., ed. by V. S. Stjopin. Moscow, 2001, vol. 3. 650 p.
8. Wiener N. *Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine*. 2nd ed., New York ; London: The M.I.T. Press and John Wiley & Sons, Inc., 1961 (Russ. ed.: Viner N. *Kibernetika ili upravlenie i svyaz' v zhivotnom i mashine*, per. s angl., 2-e izdanie. Moscow, 1983. 344 p.).
9. Zakharova L. N. Formirovanie kompleksnoy sistemy upravleniya sotsial'no-professional'noy orientatsiyey molodezhi [The formation of the integrated control system of socio-professional orientation of the youth]. *Vektor nauki Tol'yatinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Vector of Science Tol'yati State University], 2010, no. 4 (14), pp. 218–222.

УДК 338.24.01

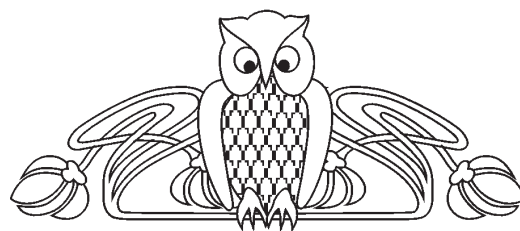
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

С. А. Бондарев

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



Введение. В статье обсуждаются вопросы государственной поддержки инновационной деятельности, рассматриваются государственные институты инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в инновационной сфере, нормативные правовые акты, направленные на содействие коммерциализации объектов

интеллектуальной собственности. **Методы.** Проводится анализ деятельности институтов инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере; анализируются нормативные правовые акты, в частности федерального уровня, направленные на содействие коммерциализации объектов интеллектуальной собственности; на основе



сравнительного подхода дается характеристика программам государственной поддержки инновационной деятельности. **Результаты.** Предлагаются последовательные мероприятия для повышения инновационной активности российских предприятий, делается вывод о необходимости использования результатов интеллектуальной деятельности для построения экономики, основанной на знаниях.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инфраструктура поддержки, федеральное законодательство.

Введение

Необходимость перехода экономики России от сырьевого пути развития к инновационному – это признанная сегодня точка зрения не только представителей научной среды, властных структур различного уровня, но и представителей бизнеса. Для всех становится очевидным, что перспектива стать сырьевой базой для развитых стран мирового сообщества является не столь впечатляющей для такого богатого различными природными ресурсами государства, каким является сегодня Россия.

При этом инновационная экономика, экономика знаний – уже реальность для США и ряда стран Западной Европы, которые находятся на вершине списка стран с наиболее высоким валовым внутренним продуктом (ВВП) на душу населения. Она характеризуется относительно высокой долей людей с высшим образованием в структуре рабочей силы, количеством вычислительной техники нового поколения и других многочисленных показателей, которые не оставляют сомнений, что существенная доля ВВП создается именно за счет инновационной составляющей. Поэтому лидерство в мировой экономике и инновации являются сейчас практически синонимами [1].

Вместе с тем перспектива формирования инновационной среды в России поддерживается сегодня на самых высших уровнях власти. Согласно Указу Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 594 «О Президентской программе повышения квалификации инженерных кадров на 2012–2014 годы» для решения задач инновационного развития России определены основные приоритеты модернизации экономики, к которым, в частности, относятся: повышение энергоэффективности и ресурсосбережения, развитие ядерных, космических, медицинских и стратегических информационных технологий; созданы и продолжают развиваться механизмы государственной поддержки инженеров, инноваторов, высокотехнологичных предпринимателей [2].

Для переориентации работы сегодняшних многочисленных представителей бизнеса в сторону инновационного развития необходимы формирование и последующая реализация на государственном уровне механизма, который бы оказывал поддержку инновационным предприятиям в процессе производства и коммер-

циализации новшеств. Этот механизм должен предусматривать обеспечение предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, финансовыми, кадровыми, информационными ресурсами, а также расширение инновационной инфраструктуры для организации их эффективной работы.

Актуальной проблемой для большинства инноваторов сегодня является поиск инвестиций для реализации своих проектов.

Методы

Государственная поддержка инновационной деятельности сегодня предусматривает помощь в решении этого вопроса посредством предоставления субсидий и субвенций для малых и средних инновационных предприятий.

В 2010 г. между ключевыми российскими институтами развития и заинтересованными организациями было подписано соглашение о взаимодействии в сфере обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла. Участниками соглашения стали Федеральное агентство по делам молодежи, ОАО «Российская венчурная компания», Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий», Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «Российский банк развития», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российская ассоциация венчурного инвестирования, ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа», Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» [3].

Региональные и муниципальные органы власти также озабочены проблемой привлечения инвестиций в инновационные проекты. В Саратовской области, к примеру, действует областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Саратовской области на 2012–2015 годы», в соответствии с которой начинающим предпринимателям, в том числе осуществляющим инновационную деятельность, работающим не более года, предусмотрено выделение субсидии на развитие предпринимательской деятельности. Размер субсидии по этой программе может достигать 500 тыс. рублей [4].

Для обеспечения инновационного развития предприятий необходимо наличие не только источников финансирования, но и квалифицированных менеджеров для организации эффективного управления инновационными проектами.

Ежегодно на рынок труда из вузов выпускаются квалифицированные специалисты в области инновационного менеджмента. Хорошо обученные теоретическим основам, зачастую они



не могут применить свои знания на практике. В лучшем случае им удастся продвинуться в научных изысканиях. Однако выпуск специалистов, бакалавров, магистров должен быть сопряжен прежде всего с их будущим местом работы. Совпадение научных интересов с местом работы не является необходимым фактором.

Дипломированные инновационные менеджеры в современных реалиях должны быть практиками, продвигающими научные исследования и разработки, адептами предпринимательства, строящими свой и (или) чужой бизнес. Без знающих, понимающих и применяющих на практике свои знания кадров невозможно построение инфраструктуры молодежного инновационного предпринимательства.

Для эффективного функционирования инновационных предприятий необходимо совершенствование инновационной инфраструктуры, поскольку главной проблемой сегодня является не развитие техники и технологий, а недостаточная проработка консалтинговой составляющей высокотехнологичных проектов.

Нельзя сказать, что работа в этом направлении совсем не ведется. На сегодняшний день вышеобозначенная работа проводится. В частности, совершенствуется нормативно-правовая база, необходимая для стимулирования инновационной активности субъектов инновационной деятельности. Так, в августе 2009 г. был принят Федеральный закон № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», который уже сегодня показал свою эффективность и стал ключевым фактором активизации процесса внедрения результатов интеллектуальной деятельности в реальный сектор экономики.

В настоящее время принята «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (далее – Стратегия). В ней предлагается осуществление ряда мероприятий, в том числе мер государственной поддержки создания и развития субъектов малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере [5].

На первом этапе реализации Стратегии (2011–2013 гг.) решается задача повышения восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям, в частности, предлагается реализация региональных программ поддержки малого бизнеса, а также поддержка конкретных проектов в рамках соответствующих государственных программ и подпрограмм, разработанных для высокотехнологичных секторов экономики.

На втором этапе реализации Стратегии (2014–2020 гг.) доля расходов на инновации в

бюжете страны будет увеличиваться. Кроме того, планируется рост доли частного финансирования в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки. За счет высвобождения финансовых ресурсов, предусматриваемых для поддержки бизнес-проектов, существенно увеличится финансирование образования, науки и модернизации инфраструктуры инновационной экономики (в том числе необходимых для этого объектов транспортной, телекоммуникационной и жилищно-коммунальной инфраструктуры).

Сбалансированное развитие инновационной системы будет обусловлено повышением эффективности использования действующих институтов – технико-внедренческих особых экономических зон, наукоградов, технопарков, а также расширением поддержки инновационных кластеров в рамках софинансирования из федерального бюджета региональных программ поддержки малого бизнеса и разработкой дополнительных мер федеральной поддержки регионов, активно инвестирующих в создание региональной инновационной системы. В этих регионах будет также обеспечена более тесная взаимосвязь используемых федеральным центром и регионами инструментов стимулирования инноваций, а также мер по развитию инфраструктуры [5].

В целях совершенствования налоговых условий для ведения инновационной деятельности, предусматривающих стимулирование расходов компаний на технологическую модернизацию, а также для снижения уровня налоговой нагрузки на малые и средние инновационно активные предприятия и новые высокотехнологичные предприятия, в частности, предусматривается проработать возможность:

- предоставления дополнительных льгот по обязательным страховым взносам малому и среднему инновационному бизнесу, а также резидентам технико-внедренческих особых экономических зон и технопарков;

- создания благоприятного налогового режима для осуществления венчурного инвестирования и ведения малого инновационного бизнеса (проектных компаний);

- расширения использования налоговой льготы на прирост капитала на инвестиции всех категорий инвесторов во все формы инновационных компаний;

- введения льготного налогообложения инновационных компаний в наукоградах и закрытых административно-территориальных образованиях;

- предоставления налоговых льгот и льгот по обязательным страховым взносам для инжинирингового бизнеса и бизнеса в сфере информационных технологий [5].

Планируется предусмотреть меры по повышению открытости корпоративной системы,



что будет способствовать созданию дополнительного спроса со стороны крупных компаний на исследования и разработки образовательных и научных организаций, а также привлечению малого инновационного бизнеса для достижения поставленных целей, участию в формировании технологических платформ и активизации внешнеэкономической деятельности.

В целях формирования новых рынков высокотехнологичной продукции (услуг) будут разрабатываться новейшие технологии, которые могут обеспечить появление продукции (услуг) с принципиально новыми качествами. Среди основных секторов для формирования новых рынков высокотехнологичной продукции рассматриваются сектора информационно-коммуникационных технологий, нано- и биоиндустрии. Эти сектора в основном представлены малыми и средними компаниями, в них активно идет процесс создания нового бизнеса. Для развития этих секторов необходимо существенное улучшение условий с целью создания новых высокотехнологичных компаний, сокращение барьеров для их роста, значительное расширение финансовой поддержки инновационных проектов на ранней стадии, совершенствование деятельности институтов развития, венчурных фондов, поддержка капитализации успешных средних компаний и привлечение иностранных инвесторов к созданию новых высокотехнологичных компаний [5].

Работу инновационных предприятий невозможно себе представить без своевременной информационной поддержки. Здесь необходимо уделить внимание формированию единой национальной базы инновационных проектов [6]. В настоящее время уже начинают появляться подобные структуры. Ярким примером могут служить региональные и федеральные программы, реализуемые общественными организациями, целью которых является предоставление молодежи возможностей реализовать личный творческий и научный потенциал и достичь успеха путем коммерциализации своих инновационных разработок. Данные организации консультируют молодых изобретателей по вопросам патентования, подготовки необходимой документации, привлечения инвестиций, оказывают помощь в формировании команды проекта, поиске партнеров для завершения НИОКР [7].

Результаты

Для повышения инновационной активности российских предприятий, на взгляд авторов, необходимо провести ряд мероприятий.

1. Обеспечить бизнесу гарантии стабильности государственного регулирования экономики.

2. Не допускать монополизации отраслевых рынков, поскольку это явление тормозит конку-

ренцию идей, блокирует создание новых предприятий и препятствует внедрению инноваций.

3. Стимулировать инвестиционную деятельность бизнеса. При низкой инвестиционной активности и недогрузке производственных мощностей потребность в нововведениях снижается.

4. Усилить роль государственной политики в стимулировании НИОКР и инноваций. Потребуется создать систему налоговых льгот для предприятий, активно занимающихся инновационной и инвестиционной деятельностью.

5. Увеличить господдержку инновационного процесса, значительно увеличить число государственных заказов высокотехнологичной оборонной продукции, а также техники для эффективного функционирования госаппарата, образования, здравоохранения и науки.

В заключение стоит сказать, что отечественная экономика должна не просто базироваться на знаниях, она должна быть интеллектуальной, то есть основанной на использовании результатов интеллектуальной деятельности. Для решения этой задачи необходима активизация творческой деятельности молодого поколения, поскольку невозможно создать новое инновационное общество без участия молодежи.

Эффективным решением для Российской Федерации может стать усиление роли государственно-частного партнерства с целью реализации инновационных проектов. В качестве примера для субъектов малого предпринимательства в инновационной сфере можно привести предлагаемый Объединением молодых депутатов Саратовской области механизм выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Согласно данному предложению государство оказывает меры фискальной поддержки крупным промышленным производствам в случае выполнения их НИОКР субъектами малого предпринимательства, созданными в рамках реализации Федерального закона № 217-ФЗ (разновидность механизма государственно-частного партнерства), по аутсорсингу. Предложение молодых депутатов было учтено при разработке проекта Федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации: особенности, роль в модернизации страны» [8].

Список литературы

1. Бобылев Г. В., Кузнецов А. В. Перспективы развития инновационной экономики России // Совет директоров Сибири. 2007. № 5. URL: <http://www.sovdirector.ru> (дата обращения: 07.02.2011).
2. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 594 «О Президентской программе повышения квалификации инженерных кадров на 2012–2014 годы» // Собр. за-



- конодательства Рос. Федерации. 2012. № 19, ст. 2331.
- URL: <http://www.fasie.ru> (дата обращения: 07.02.2011).
- URL: <http://saratov.gov.ru/government/structure/mineconom> (дата обращения: 07.02.2011).
- Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2012. № 1, ст. 216.
- National Systems of Innovation : towards a theory of innovation and interactive learning / ed. by B.-A. Lundvall. L. : Pinter, 1992. 317 p.
- Тюрина В. Ю., Бондарев С. А. Государственная поддержка создания и развития субъектов малого и среднего предпринимательства и инновационной сфере // Вестн. Самарск. гос. экон. ун-та. 2012. № 10(96). С. 117–121.
- Проект Федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации : особенности, роль в модернизации страны» № 495392-5. Внесен на рассмотрение в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации 2 февраля 2011 года. URL: <http://www.duma.gov.ru> (дата обращения: 02.02.2011).

Government Support for Innovation Activity

V. Yu. Tyurina

Doctor of Science, Professor, Department of Applied Economics and Management of Innovation, Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A., 77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: vut@sstu.ru

S. A. Bondarev

Post-graduate Student, Department of Applied Economics and Management of Innovation, Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A., 77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: st.bondarev@gmail.com

Introduction. The article discusses the public support for innovation are considered public institutions infrastructure to support small and medium-sized businesses, operating in the sphere of innovation, regulations designed to promote the commercialization of intellectual property. **Methods.** The analysis is of the institutes infrastructure to support small and medium enterprises in the sphere of innovation, analyzes legal acts, in particular the federal level to promote the commercialization of intellectual property, on the basis of a comparative approach describes the programs of public support for innovation. **Results.** As a result of subsequent events are offered to enhance the innovation activities of Russian companies is deemed to be using the results of intellectual activities to build an economy based on knowledge.

Key words: innovation, innovation activity, infrastructure support, federal legislation.

References

- Bobilev G. V., Kuznetsov A. V. Perspektivy razvitiya innovacionnoj ekonomiki Rossii (Prospects for the development of innovative economy in Russia). *The Board of Directors of Siberia*, 2007, no. 5. Available at: <http://www.sovdirector.ru> (accessed 7 February 2011).
- Ukaz Prezidenta RF ot 7 maja 2012 goda N 594 «O Prezidentskoj programme povyshenija kvalifikacii inzhenernyh kadrovna 2012-2014 gody» (Presidential Decree of May 7, 2012, № 594 «On the President's professional development program of the engineering staff for 2012-2014»). *Collection of Legislation of the Russian Federation*, 2012, no. 19, article 2331.
- Available at: <http://www.fasie.ru> (accessed 7 February 2011).
- Available at: <http://saratov.gov.ru/government/structure/mineconom> (accessed 7 February 2011).
- Strategija innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda. Utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 8 dekabrja 2011 g. № 2227-r [The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020. Approved by order of the Government of the Russian Federation from December 8, 2011 № 2227-r]. *Collection of Legislation of the Russian Federation*, 2012, no. 1, article 216.
- National Systems of Innovation: towards a theory of innovation and interactive learning*. Ed. by B.-A. Lundvall. London, Pinter, 1992. 317 p.
- Tyurina V. Yu., Bondarev S. A. Gosudarstvennaja podderzhka sozdanija i razvitiya sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva i innovacionnoj sfere [State support for the creation and development of small and medium-sized enterprises and innovation]. *Bulletin of the Samara State University of Economics*, 2012, no. 10(96), pp. 117–121.
- Proekt Federal'nogo Zakona «O gosudarstvennoj podderzhke innovacionnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii: osobennosti, rol' v modernizacii strany» № 495392-5. Vnesen na rassmotrenie v Gosudarstvennuju Dumu Federal'nogo Sobranija Rossijskoj Federacii 2 fevralja 2011 goda (The draft Federal Law «On state support of innovation activity in the Russian Federation: the particular role in the modernization of the country» № 495392-5. Introduced in the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation, February 2, 2011). Available at: <http://duma.gov.ru> (accessed 02 February 2011).



УДК 330.34

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ



А. Р. Трубицын

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики, Саратовский государственный университет
E-mail: Alexander.trubitsin@gmail.com

Введение. Модернизация экономики представляет собой не просто экономический рост, но новое качественное наполнение этого процесса. Создание основ обновления экономики невозможно без инвестиционных процессов, зависящих от степени напряженности инвестиционной активности всех субъектов экономики, но развивающейся по различным сценариям. **Теоретический анализ.** Основами теоретического и методологического поиска модели являются: невозможность использования монетаристских моделей для прогнозирования развития данного процесса; необходим поиск иных моделей такого прогнозирования, определение источников осуществления инвестиционных процессов, то есть материальной основы развития инвестиционной активности субъектов экономики, а также ориентация экономики на современные тенденции самой инвестиционной активности. **Результаты исследования.** Модернизация экономики России основана на капитализации инвестиционных преимуществ, требует выявления инвестиционных точек роста в каждом сегменте экономики, каждой отрасли с учетом приоритетов социально-экономического развития страны. В настоящее время осуществляются пока точечные инвестиции, не связанные в органическую систему, происходит и точечная модернизация экономики. **Выводы.** Для эффективного моделирования развития инвестиционной активности необходимы наличие условий, способствующих такому развитию (минимально необходимых и достаточных), усиление роли государства как основного игрока на рынке инновационных инвестиций в период посткризисного развития, а также преодоление эффекта корректирующих инвестиций, подменяющих инновационные разработки.

Ключевые слова: инвестиционная активность субъектов экономики, модернизация экономики, принципы моделирования их взаимодействия.

Введение

Модернизация экономики представляет собой не любое инновационное ее развитие, не просто экономический рост, а новое качественное наполнение этих процессов, реальное обновление их, перевод в современные формы развития. Создание основ обновления экономики невозможно без инвестиционных процессов, зависящих от степени напряженности инвестиционной активности всех субъектов экономики, но развивающихся по различным сценариям. Эти сценарии можно обосновать, применяя метод моделирования. Для создания моделей инвестиционной активности субъектов экономи-

ки в условиях модернизации необходимо знать методологические посылки применения этого познавательного инструмента.

Как считал академик Л. И. Абалкин, для создания основ модернизации экономики нужно примерно 6–7 лет, после чего можно начать постиндустриальное развитие, настоящую модернизацию экономики [1, с. 47]. Необходим поиск современной модели существования экономики России.

Методологическими предпосылками такого поиска, на наш взгляд, являются следующие. Во-первых, прогнозы, основанные на монетаристских моделях, не позволяют развивать этот процесс. Нужен поиск иных моделей такого прогнозирования. Это является, на наш взгляд, первым методологическим посылом. Вторым посылом мы считаем определение источников осуществления инвестиционных процессов, то есть материальной основы развития инвестиционной активности субъектов экономики. Думается, широко дискутируемая в науке позиция, что такой материальной основой является аккумулятивное и целевое использование амортизации, не может выполнять функцию такой основы потому, что амортизация существует при уже осуществленных вложениях средств в основные фонды, при использовании этих фондов. Мы считаем, что в современный период большее значение имеют новые инвестиции. Именно они позволят провести модернизацию экономики. Новые же инвестиции не предполагают большого накопления амортизации, значит, речь может идти именно о новых реальных инвестициях, какие рождаются в процессе активизации инвестиционной деятельности субъектов экономики.

Третьим методологическим посылом формирования модели модернизации экономики на основе развития инвестиционной активности субъектов экономики является ориентация на современные тенденции самой этой активности. Обеспечение модернизации в экономике является условием этого процесса и представляет собой среду, без существования которой не может быть инвестиционной активности субъектов экономики.



Теоретический анализ

Важной задачей в сфере обеспечения отношений инвестиционной активности субъектов экономики, ориентированных на модернизацию, является привлечение частного капитала (вкуче с государственным) для предприятий по стратегически важным направлениям. С одной стороны, предприятия испытывают потребность в инновациях, но она не подкреплена инвестиционными ресурсами (как собственными, так и привлеченными). С другой стороны, потенциальные инвесторы не спешат вкладывать средства в инновационную сферу, в модернизацию экономики. Так происходит потому, что процесс создания наукоемкой продукции характеризуется высокой вероятностью отрицательного результата. Между тем механизм страхования инвестиций (который мог бы решить эту проблему) развит в нашей стране недостаточно. Процесс модернизации сложен. Он проходит несколько стадий: от инновационной идеи до практического воплощения и реальной экономической отдачи (научная, опытно-конструкторская, техническая, технологическая и стадия практического использования – экономическая). При этом зачастую требуется наладить эффективную кооперацию различных экономически обособленных субъектов.

Таким образом, инвестировать в модернизацию на данный момент в нашей стране рискованно и трудоемко, ждать же результатов от таких инвестиций приходится достаточно долго. Более того, чем масштабнее проект, тем в большей степени проявляются эти сдерживающие факторы инновационной активности частных субъектов экономики. Однако в странах с высокой степенью инновационности экономики эта проблема решена и найдены механизмы оптимального управления процессами инновационного производства, и эти масштабные проекты обладают высокой отдачей.

Мировой опыт инновационного инвестирования подсказывает различные варианты решения этой проблемы. Один из них заключается в объединении возможностей различных инвесторов, то есть в создании некоего инвестиционного фонда. При этом возникает возможность диверсифицировать вложения и тем самым уменьшить инвестиционные риски. Второй вариант представляет собой разделение цикла модернизации на несколько стадий и коммерциализацию продукта каждой из этих стадий. Это позволяет добиться сокращения сроков окупаемости вложений и объединения усилий инвесторов по последовательному принципу.

В условиях устоявшейся рыночной экономики оба варианта (при наличии системы страхования инвестиционных рисков) обеспечивают приемлемое для потенциального инвестора сочетание уровня доходности и рисковости вложений

капитала. Однако в российских условиях этого не происходит. Не слишком хорошо работают и схемы венчурного финансирования. Основной причиной является отсутствие «длинных денег», пригодных к вложению в данную сферу. Другая причина кроется в желании большинства инвесторов получать быструю отдачу от инвестиций и, соответственно, вкладывать в другие сферы (спекуляции недвижимостью, торговля, неинновационные вложения в промышленность), дающие более быструю (а зачастую и большую) отдачу.

На сегодняшний момент государство пытается решить проблемы с отсутствием частных инвестиций в инновационную сферу привлечением государственных инвестиций. Однако и эта мера, которая в условиях финансового кризиса могла бы помочь выжить предприятиям и дать толчок развитию инновационного производства, упирается в несколько проблем, не позволяющих инвестиционной деятельности активизироваться и инвестициям дойти до конечного потребителя.

Основной проблемой является нерасторопность региональных властей, которые зачастую не успевают преобразовывать государственные инвестиции в инвестиционные ресурсы предприятий (не успевая размещать котировочные заявки и госзаказы или размещая их не должным образом). Так, в 2009 г. Саратовской области в рамках программы содействия реформе ЖКХ были выделены значительные федеральные средства – 600 млн руб. Но два месяца эти средства лежали без движения только из-за бюрократических проблем: муниципалитет города не смог обеспечить софинансирование, не была обеспечена реальная плата за подключение сдаваемых домов к инженерным сетям (в настоящее время она завышена), завышена и плата за оформление земельных участков. Такие бюрократические сложности тормозили инвестиционную активность предпринимателей области в 2010 г., когда выделенные государством средства на переселение людей, живущих в ветхом жилье города, вовремя не были освоены. Примерно такие же сложности есть и в Пензенской области. Например, к середине 2009 г. там скопилось 200 млн руб., не востребованных строительной и инвестиционной сферами. Существует проблема псевдоинвестиционной активности региональных властей: власти информируют об активной инвестиционной деятельности, происходят вложения государственных инвестиций, но реальной инвестиционной активности субъектов экономики попросту нет.

Еще одной проблемой осуществления отношений инвестиционной активности при обеспечении модернизации экономики является различие регионов по потребности в инвестициях, что приводит к нерациональному использованию фи-



нансовых ресурсов, направляемых государством на развитие инновационного производства. Так, в 2008 г. городу Саратову федеральным бюджетом был выделен 1 млрд руб. на капитальный ремонт жилья. Но город не смог эффективно использовать эти средства. На 2009 г. федеральный центр сократил объем таких средств до 600 млн руб. Следовательно, по вине региона инвестиционная активность государства в данном случае оказалась значительно уменьшенной.

Существует ряд основных проблем, препятствующих притоку частных инвестиций в реальную экономику страны для ее модернизации. Слабы налоговые вычеты, преференции и прочие косвенные методы стимулирования инвестиционной активности субъектов экономики. Так, в США предусмотрено более сотни льгот, активизирующих научно-технический прогресс, и в совокупности они примерно равны затратам компании на инвестиции в инновации, что обеспечивает модернизацию этой сферы экономики. В Японии, Канаде, Франции, Италии исключение из облагаемого налогом дохода затрат на инвестиции составляет 100%, в Бельгии – 110%, в Австралии – 150% [2]. Большое значение для развития инвестиционной активности частных субъектов экономики, ориентированной на модернизацию хозяйствования, имеет система стимулов, побуждающих субъектов инновационной деятельности ориентироваться на передовые технологические достижения. Такими стимулами могут служить различные стандарты, экологические и иные нормы, финансовые стимулы со стороны государства, а также государственные заказы. Это стимулирование в нашей стране пока недостаточно развито – либо большинство норм и стандартов существенно ниже, чем в развитых странах, либо несовершенство законодательства позволяет субъектам экономики манипулировать и обходить эти нормы.

Учитывая, что модернизация экономики представляет собой такое изменение всех социально-экономических процессов, материальной основы экономики, которое бы делали их современными, адекватными развившемуся научно-техническому прогрессу, новым современным потребностям всех субъектов экономики, постоянным процессом модернизации становится ориентация инвестиций, структурных изменений на новые потребности, требования современности. Поэтому нужно не просто обновлять производство, оборудование, технологические процессы, но делать их адекватными современным веяниям и тенденциям развития.

Еще одним условием усиления влияния инвестиционной активности субъектов на модернизацию экономики должно стать сокращение большой разницы в доходности от вложений капитала в различные сферы. Сейчас эта доход-

ность резко отличается, и не в пользу отраслей реальной экономики. Модернизация экономики осуществляется в значительной степени именно в системе реальной экономики.

Схема развития инвестиционной активности субъектов экономики для ее активной модернизации очевидна: эта активность должна корреспондироваться со стимулирующим изменением налоговой политики (что на данный момент уже происходит, но в недостаточной мере), политики в области заработной платы и доходности различных отраслей; введением норм и ограничений, стимулирующих использование новой техники и технологических решений, которые бы реально работали; внедрением гибкой кредитной политики, восстановлением кредитных возможностей банковской системы, а также активным привлечением высококвалифицированного персонала в инновационные отрасли, созданием инновационных предприятий. Государство должно быть заинтересованно в инвестиционной активности субъектов экономики, ориентированных на инновации, а предприятия – заинтересованы в этой активности экономически.

Важно для формирования современной модели модернизации экономики на основе инвестиционной активности субъектов хозяйствования то, что значительная часть инвестиционной деятельности государства, регионов, частично предпринимателей, особенно в социальной сфере, имеет некоммерческий характер. Такие инвестиции предполагают значительный срок отдачи от финансовых вложений и оказывают воздействие на большие группы людей одновременно. Государственное регулирование и стимулирование отношений инвестиционной активности субъектов экономики представляет собой взаимодействие ряда принципов, функций, методов. Каждая функция государственного управления выступает в качестве основного элемента этого процесса, включающего в себя организацию, планирование, регулирование, контроль, учет. Процесс государственного управления инвестиционными отношениями начинается с планово-расчетного обоснования изменений в обществе, в том числе и в экономической деятельности, связанных с инвестиционной активностью всех субъектов экономики, а не только государства. Цель управления такими процессами должна устанавливать определенные ориентиры развития общества в целом и его отдельных частей, сфер. Инвестиционные процессы требуют единовременных и текущих затрат, которые осуществляются часто за счет государства.

Создание и развитие малого предпринимательства во многом определяется отношениями инвестиционной активности частного капитала, частного предпринимательства. Но из-за больших коммерческих рисков такое предпринимательство



слабо развивается. В стране существуют регионы, ориентированные на усиление инвестиционной активности малого и среднего бизнеса. Так, в Татарстане в 2011 г. объем фонда прямых инвестиций для поддержки проектов малого и среднего бизнеса в сфере нефтехимии равнялся примерно 3,5 млрд руб. Этот фонд создан за счет бюджета республики (1,2 млрд руб.), федеральных средств и кредитов. Иначе говоря, весьма существенно взаимодействие разных субъектов экономики при выделении средств для финансовой поддержки инвестиционной активности малого и среднего предпринимательства.

В российской экономике существует множество барьеров развития инвестиционной активности малых предприятий. Главный инструмент решения этой проблемы находится в руках государства и заключается в предоставлении бизнесу различных преференций для стимулирования его участия в развитии инвестиционной активности малых предприятий. В настоящее время накоплен большой мировой опыт стимулирования вложения частных инвестиций в реальное развитие экономики. Каждая страна имеет собственные такие инструменты. В России должно развиваться частно-государственное партнерство. Но существующее в настоящее время такое партнерство не всегда ориентировано на усиление инвестиционной активности других субъектов экономики. Поддержка инновационного бизнеса проявляется в создании технико-внедренческих экономических зон. Они создаются в Санкт-Петербурге, Зеленограде (Московская область), Дубне (Московская область), Томске. В них имеется мощный научный и инновационный потенциал по передовым направлениям научно-технического прогресса. Так, в Санкт-Петербурге функционируют 329 научных организаций, в том числе 49 институтов Российской академии наук, 2900 малых инновационных предприятий, 12 инновационно-технологических центров. Около 300 тыс. горожан связаны с деятельностью научных организаций. Санкт-Петербургская технико-внедренческая зона ориентирована на разработку и производство программных продуктов, средств связи, радиоэлектронной аппаратуры, медицинской техники, аналитического приборостроения. В Дубне основными направлениями деятельности зоны будут информационные и ядерно-физические технологии. В Томской зоне формируется три направления специализации: новые материалы и нанотехнологии, информационные технологии и электроника, медицина и биотехнология [3, с. 215].

Технико-экономические внедренческие зоны призваны стать полигоном формирования тенденции постепенного становления не только инновационной системы общества в России, но и усиления отношений инвестиционной актив-

ности субъектов экономики, ее модернизации. Их основными функциями должны стать освоение созданных в зоне образцов новой продукции на инновационных началах крупными и средними предприятиями, обеспечение повышения технологического уровня экономики и жизнедеятельности населения. То есть они призваны стать базой движения в направлении модернизации экономики в определенном регионе, а затем во всей стране. При этом особую роль играют кластеры, ориентированные на такую активизацию модернизационной деятельности субъектов экономики. Так, в 2011–2017 гг. Ульяновская область в создание ядерного кластера в Димитровграде привлечет 120 млрд руб. Это финансирование закреплено в федеральных целевых программах.

Отношения инвестиционной активности субъектов экономики развиваются циклически, что соотносится с циклическостью модернизации всех хозяйственных процессов. На завершающей стадии предыдущего цикла формируется новый цикл. Инвестиционный цикл коррелируется не только с инновационным циклом, но и с циклом модернизации экономики страны. В качестве примера можно привести коренное развитие технических инноваций и изменение инвестиционной активности в период монополизации экономики мира (конец XIX – начало XX в). Именно тогда научно-технические инновации обусловили существенное изменение формы и содержания инвестиционной активности, которая стала проявляться в виде инвестиционной деятельности возникавших монополий.

Используя теоретические рассуждения Менша о «технологическом пате», мы подчеркиваем, что момент слияния двух циклов (инвестиционной активности субъектов экономики и ее модернизации) есть «технологический пат», то есть время структурной перестройки или структурный кризис, поскольку предшествующее развитие вливается в новый процесс развития научно-технического прогресса [4].

Для усиления взаимодействия инвестиционной активности субъектов экономики и ее модернизации характерно возрастающее значение информации, культуры, взаимного доверия хозяйствующих субъектов, процедуры принятия и осуществления управленческих решений. Это, как отметил А. Тоффлер, требует метаморфозы власти и ее отношений с рынком [5]. Превращение инвестиционной активности в обычное бытие субъектов экономики не только означает революцию в процессах создания общественного богатства, но и изменяет состав этого богатства, способы его создания. Иначе говоря, постоянная инвестиционная активность субъектов экономики как способ их хозяйственного поведения есть не что иное, как резкое обновление всего общества, в том числе и экономики, поскольку



инвестиционная активность сама по себе требует инновационного вложения инвестируемых средств, что соотносится с модернизацией хозяйствования.

Результаты исследования

Таким образом, во-первых, содержанием современных условий воздействия отношений инвестиционной активности на модернизацию экономики является сочетание традиционной и инновационной систем хозяйствования, или иначе – экстенсивной и интенсивной систем этого процесса. Эти условия существуют как необходимые и достаточные.

Во-вторых, необходимыми условиями являются: благоприятная социально-экономическая обстановка в стране, которая ориентирует собственников капитала на его инвестирование; стабильность ценовой политики страны. Нужна активная инновационная среда. Достаточные условия развития инвестиционной активности представляют собой наличие роста реальной экономики, мотивация инвесторов по вложению средств в реальную экономику, наличие инновационных заказов и проч.

В-третьих, современные условия России слабо стимулируют развитие инвестиционной активности субъектов экономики, поскольку экономический кризис резко сократил возможности существования свободных денежных средств, происходило падение объемов производства, низок уровень распространения потребности в инновационном развитии экономики.

В-четвертых, в современной России основная инвестиционная активность субъектов экономики ориентирована не на инновационные разработки принципиально нового вида, а на корректирующие разработки, когда на предприятиях внедряются техника, технология, уже имеющиеся на других предприятиях. Такие инвестиции нужны, но не они должны определять современное развитие экономики страны, развитие отношений модернизации экономики.

В-пятых, для усиления инвестиционной активности субъектов экономики принципиально важна роль государства, которое как субъект экономики обязано создавать стимулы такого усиления для других субъектов экономики, создавать рамочные условия этого процесса, приучать субъектов экономики к инновационному производству, инновационному потреблению как формам существования модернизации хозяйствования.

В-шестых, при осуществлении отношений инвестиционной активности субъектов экономики есть немало условий, тормозящих ее развитие. К таким, тормозящим условиям, относятся: нерасторопность региональных властей в освоении инвестиционных ресурсов, выделяемых им федеральным центром, бюрократические неполадки,

коррупция при освоении инвестируемых средств. Отрицательную роль играют и псевдоактивность по использованию инвестиционных средств, что происходит тогда, когда власти информируют об определенной инвестиционной деятельности, на это выделяются средства, но они по ряду бюрократических причин не используются.

Выводы

В ходе развития взаимодействия отношений инвестиционной активности субъектов экономики и ее модернизации постоянно сталкиваются несколько процессов: рыночные процессы как определенный вид экономической деятельности; информационные как технологические и технические процессы; прикладные процессы использования инвестиций экономическими субъектами и использования рынка инвестиционными отношениями [6]. Конечно, в реальности существует значительно больше процессов. Непрерывные преобразования индустриальной экономики, развитие информационной экономики ведут к тому, что все инвестиционные действия начинают основываться на информации, на знаниях. В современном мире невозможно поднять активность инвесторов при модернизации экономики, если не обогатить инвесторов и потребителей инвестиций самой современной информацией, самыми прогрессивными знаниями в той области, где осуществляется их деятельность.

Можно обозначить такую тенденцию развития соотношений инвестиционной активности и модернизации экономики: чем выше развита инвестиционная активность в экономике, тем больше оказывается нарушение привычного протекания хозяйственного оборота и неустойчивость хозяйствования. Эта тенденция проявляется в усилении разобщенности различных сфер экономики, разрозненности модернизационных процессов. Функцию упорядоченности инвестиционной активности и модернизации экономики могут выполнять государство, региональные власти, банковская сфера и ряд общественных организаций, имеющих регулирующее значение в развитии экономики (например, торгово-промышленные палаты страны, регионов, союзы предпринимателей и т.д.).

Модернизация экономики России основана на капитализации инвестиционных преимуществ, требует выявления инвестиционных точек роста в каждом сегменте экономики, каждой отрасли с учетом приоритетов социально-экономического развития страны. В настоящее время, пока осуществляются точечные инвестиции, не связанные в органическую систему, происходит и точечная модернизация экономики. Модернизация экономики как системный вид деятельности, направленный на создание и внедрение в практику современных процессов, должен осуществляться



«под ключ» [5, с. 3]. Поэтому инвестиционная активность субъектов экономики связана с изменением институтов – формальных и неформальных норм и правил, регулирующих работу, жизнь, а также с развитием организаций, контролирующих соблюдение этих правил.

Список литературы

1. *Абалкин Л. И.* Стратегия : выбор курса. М. : Институт экономики РАН, 2003. 210 с.
2. *Schweitzer F., Fagiolo G., Sornette D. [et al.]*. Economic Networks : The New Challenges // *Science*. 2009. Vol. 325, iss. 5939. P. 422–425. DOI: 10.1126/science.1173644.
3. *Ермаков Д. Н.* Влияние инвестиционной деятельности НПФ на экономическое и социальное развитие региона (на примере Ханты-Мансийского АО) // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2008. № 1. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1815> (дата обращения: 12.06.2013).
4. *Mensch G.* *Title Stalemate in technology : innovations overcome the depression*. Publisher Cambridge, Mass. : Ballinger Publ. Co., 1979. XIX. 241 p.
5. *Toffler A., Toffler H. A.* *Revolutionary Wealth : How it will be created and how it will change our lives*. N.Y. : Knopf Publ., 2006. 256 p.
6. *Easterly W., Rebelo S.* Fiscal policy and economic growth – an empirical investigation // *Journal of monetary economics*. 1993. Vol. 32, iss. 3. P 417–458. DOI: 10.1016/0304-3932(93)90025-B.
7. *Гамидов Г. С. [и др.]*. Введение в системологию инноватики. Махачкала : Дагпресс, 2000. 309 с.

Modeling of Development of Investment Activity Economic Entities in the Modernization of the Modern Russia

A. R. Trubitsin

Candidate of Economics Science, Associate Professor,
Department of Economic Theory,
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: Alexander.trubitsin@gmail.com

Introduction. Modernization of the economy is not just economic growth, but a new quality content of the process. Laying the foundations of renovation economy is impossible without investment processes, depending on the degree of intensity of the investment activity of all economic entities, but growing under different scenarios. **Theoretical analysis.** Fundamentals of theoretical and methodological search of the model are inability to use the monetarist models to predict the development of this process; need to search for other models of this prediction, identification of sources of investment processes, that is the material basis of the investment activity economic entities and the orientation of the economy on the most current trends of investment activity. **Results.** The modernization of the Russian economy is based on the capitalization of investment advantages, investment requires the identification of points of growth in every segment of the economy, every industry, taking into account the priorities of socio-economic development of the country. At present, there implemented targeted investments that are not related to the organic system and occurs the point modernization of the economy. **Conclusions.** Effective modeling of investment activity requires an environment conducive, this development (minimally-necessary and sufficient), strengthening the state's role as a major player in the market of innovative investments in the period of post-crisis growth, and the need to overcome the effect of corrective investment crowd out innovative developments. **Key words:** investment activity of the subjects of the economy, economic modernization, modeling principles of their interaction.

References

1. *Abalkin L. I.* *Strategiia: vybor kursa* [Strategy: The choice of the course]. Moscow, Institut Ekonomiki RAN, 2003. 210 p.
2. *Schweitzer F., Fagiolo G., Sornette D. et al.* Economic Networks : The New Challenges. *Science*, 2009, vol. 325, iss. 5939, pp. 422–425. DOI: 10.1126/science.1173644.
3. *Ermakov D. N.* Vliianie investitsionnoi deiatel'nosti NPF na ekonomicheskoe i sotsial'noe razvitie regiona (na primere Khanty-Mansiiskogo AO) [Effect of APF investment on economic and social development of the region (for example, the Khanty-Mansi Autonomous Area)]. *Problemy sovremennoi ekonomiki. Evraziiskii mezhdunarodnyi nauchno-analiticheskii zhurnal* [Problems of the modern economy. Eurasian International scientific-analytical magazine], 2008, no. 1. Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1815> (accessed 12 June 2013).
4. *Mensch G.* *Title Stalemate in technology : innovations overcome the depression*. Publisher Cambridge, Mass. : Ballinger Pub. Co., 1979. XIX. 241 p.
5. *Toffler A., Toffler H. A.* *Revolutionary Wealth : How it will be created and how it will change our lives*. New York, Knopf Publ., 2006. 256 p.
6. *Easterly W., Rebelo S.* Fiscal policy and economic growth – an empirical investigation. *Journal of monetary economics*, 1993, vol. 32, iss. 3, pp. 417–458. DOI: 10.1016/0304-3932(93)90025-B.
7. *Gamidov G. S.* *Vvedenie v sistemologiiu innovatiki* [Introduction to Systemology Innovation]. Makhachkala, Dagpress Publ., 2000. 309 p.

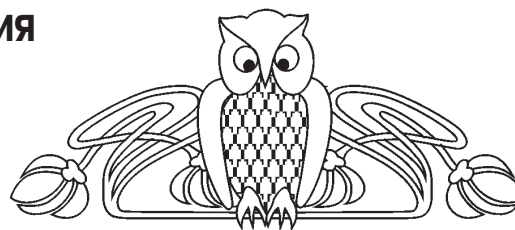


УДК 330.1

О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О. М. Гоч

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



Введение. В современной России достаточно негативное влияние на успешное развитие страны оказывают низкий уровень доходов значительной части жителей страны, а также дифференциация доходов населения. По степени дифференциации доходов Россия примыкает к группе развивающихся государств, что отрицательно сказывается на экономическом росте страны. В статье рассматриваются теоретические аспекты дифференциации доходов населения, а также характеризуется текущий уровень дифференциации доходов российского населения. **Методы.** Изучение дифференциации доходов населения невозможно без такого метода анализа, как анализ по денежным доходам на основе выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств. Распределение населения по уровню среднедушевого денежного дохода позволяет сравнивать благосостояние различных групп населения. Особенно обращается внимание на низкодходные группы населения, нуждающиеся в государственной социальной защите. **Результаты.** Основные современные тенденции в дифференциации доходов населения – это постепенное снижение численности населения с уровнем дохода ниже прожиточного минимума на фоне увеличения доли богатых в общей структуре населения России.

Ключевые слова: дифференциация доходов, основные показатели дифференциации доходов, прожиточный минимум, минимальный размер оплаты труда, кривая Лоренца.

Введение

Низкий уровень доходов значительной части населения современной России в сочетании с чрезмерной дифференциацией доходов обуславливают социальный разлом общества, вызывают социальную напряженность, препятствуют успешному развитию страны.

Дифференциация доходов, бедность, которая, как социально-экономическое явление, практически постоянно находится в поле зрения ученых большинства зарубежных стран, для Российской Федерации – категория сравнительно недавняя. Экономическая эффективность государственной социальной политики в распределении доходов имеет большое значение для устойчивого сокращения бедности, безработицы, уменьшения дифференциации доходов населения.

Методы

Теоретический анализ. Дифференциация доходов – это социально-экономическое явление, характеризующее степень неравномерности распределения доходов между членами общества, что обусловлено различиями в их уровне профес-

сиональной классификации, степенью сложности и тяжести труда индивида, демографическими факторами, общим уровнем развития производства в стране, а также типом экономической системы. При этом также стоит отметить, что это неизбежное явление, и поэтому необходимо найти оптимальную дифференциацию доходов, которая бы способствовала экономическому росту.

Важнейшим элементом государственного мониторинга распределения доходов по различным группам населения являются показатели дифференциации доходов. К основным показателям дифференциации денежных доходов относятся квантильные коэффициенты и коэффициент Джини. Под квантильными коэффициентами дифференциации доходов понимаются, прежде всего, фондовый квантильный коэффициент и децильный коэффициент дифференциации. Фондовыми коэффициентами являются такие коэффициенты дифференциации, где между собой соотносятся средние значения денежных доходов внутри сравниваемых крайних групп населения или их доли в общем объеме доходов. Такие коэффициенты в основном рассчитываются для квантильных (двадцатипроцентных) и децильных (десятипроцентных) групп населения [1].

Практический анализ. Рассмотрим значения квантильного коэффициента дифференциации в России за период с 1990 по 2011 г. Процесс концентрации денежных доходов населения страны показывает динамика распределения общего объема денежных доходов населения за 1990–2011 гг. по двадцатипроцентным группам населения (в процентах). При этом первая группа – это население с наименьшим доходом, пятая группа – с наибольшим. Изменение доли конкретной группы населения прямо связано с темпом роста доходов. Если темпы роста по всем квантильным группам населения одинаковы, то их доли неизменны. Также и наоборот, если доли не меняются, значит, темпы роста денежных доходов по всем группам одинаковы и равны темпу роста для населения в целом.

Анализ данных показывает, что сумма объемов денежных доходов населения первых трех групп в 1990 г. составила 43,5% (первая группа – 9,8%, вторая – 14,9%, третья – 18,8%), в 2000 г. она значительно уменьшилась и составила



31,4% (5,9%; 10,4%; 15,1%), а за последующие десять лет сократилась незначительно, лишь до 30%. В 2011 г. объем доходов первой группы населения составил 5,2%, второй – 9,9%, третьей – 14,9%. Отличительной чертой российского общества является преобладание не слоя бедных или среднего слоя, а малообеспеченного слоя населения [2].

Сумма объемов денежных доходов четвертой и пятой групп составили соответственно 56,5%, 68,6%, 70,0%. (1990, 2000, 2011 гг.). Из основных тенденций можно отметить то, что за период с 1990 по 2000 г. изменения происходили в первых четырех группах довольно равномерно (доли населения уменьшились в среднем на 2–4%), но наряду с этим наблюдался значительный прирост в пятой группе – на 14%, что указывает на резкое увеличение доли населения с наибольшими доходами. В течение периода с 2000 по 2011 г. пятая группа остается наиболее многочисленной (объем составляет в среднем 47%), при этом все группы показывают незначительные изменения в росте доходов (0,2–0,7%), что указывает на неизменность доли каждой группы.

Более подробно рассмотрим изменения, происходившие в течение 2011 г. В первом квартале объем доходов первой двадцатипроцентной группы с наименьшими доходами составил 5,6%, а к концу года 5,2%, второй – 10,4 и 9,9% на конец года, третьей – 15,4 и 14,9% соответственно, четвертой – 22,8 и 22,6%, а пятой группы с наибольшими доходами – 45,8 и 47,4%. Исходя из этого, мы видим, что первая группа с наименьшими доходами сократилась лишь на 0,4%, вторая и третья – на 0,5%, четвертая – также уменьшилась на 0,2%, при этом доля пятой группы резко возросла на 1,6%, что указывает на увеличение доли богатых в общей структуре населения [3].

В течение последних двух десятилетий уровень жизни населения в среднем по России вырос, в 2,5 раза сократилась численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума. В 1992 г. численность населения России с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составила 49,3 млн чел. (33,5% от общего населения страны). После чего доля бедного населения постепенно снижалась, со-

ставив на конец 2011 г. 18,1 млн чел., или 12,8%, что указывает на практически трехкратное сокращение доли бедных в общей доле населения. Данное изменение указывает на тенденцию роста уровня жизни населения России.

Помимо динамики численности населения России с доходами ниже прожиточного минимума рассмотрим также динамику величины прожиточного минимума за последние годы.

Данные показывают, что в течение трех лет величина прожиточного минимума постепенно увеличивалась за год в среднем на 500–600 рублей среди всего населения. В 2009 г. прожиточный минимум для трудоспособного населения на конец года составил 5562 руб., в 2010 г. – 6367, в 2011 г. – 6710 руб. В среднем прожиточный минимум по всему населению России составил 5144 руб., 5902 руб. и 6209 руб. соответственно [3].

Рассмотрим, как за последние годы изменился минимальный размер оплаты труда, установленный государством в среднем по стране.

Минимальный размер оплаты труда не изменялся в течение трех лет – с 2009 по 2011 г., составив 4330 руб., и был ниже величины прожиточного минимума (например, в 2010 г. он составил лишь 72,7% от прожиточного минимума). Также следует учитывать, что данные цифры приведены без вычета 13% налогов. Повышение произошло лишь в 2012 г., но при этом оно оказалось незначительным – МРОТ увеличился менее чем на 300 руб., составив 4611 руб.

Тенденции роста уровня жизни населения и сокращения численности населения с доходами ниже величины прожиточного минимума сопровождалась явно негативным увеличением расслоения населения по доходам (табл. 1). Децильный коэффициент дифференциации представляет собой соотношение уровней денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами, это отношение минимального значения денежного дохода к максимальному в соответствующих группах населения. Децильный коэффициент дифференциации доходов за 21 год вырос в 2 раза и достиг в 2011 г. 16,1 раза (против 8,0 в 1992 г.).

Таблица 1

Динамика разницы между денежными доходами 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан в России за 1992–2011 гг., в разы

Показатель	1992	2000–2001	2002	2003	2004–2005	2006	2007–2008	2009	2010	2011
Децильный коэффициент	8,0	13,9	14,0	14,5	15,2	16,0	16,8	16,7	16,5	16,1

Примечание. Сост. по: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32kv.htm (дата обращения: 08.09.2012).

Резкое увеличение данного коэффициента произошло в 2000 г. по сравнению с 1992 г., после чего он планомерно рос до 2008 г., затем начал незначительно снижаться.

Последний мировой финансово-экономический кризис еще раз подтвердил, что в годы экономических потрясений богатые становятся богаче, а бедные – беднее. Американский журнал



«Forbes» опубликовал очередной рейтинг самых богатых людей планеты. По итогам кризисного 2009 г. список миллиардеров расширился с 793 до 1011 чел., а их совокупное состояние выросло в полтора раза – с 2,4 до 3,6 трлн долл. В России число миллиардеров за год почти удвоилось: если в прошлом рейтинге их было 32, то теперь стало 62. Расширение списка миллиардеров на 218 человек и увеличение их совокупного капитала на 50%, несмотря на кризис, кажется парадоксальным, но только на первый взгляд. Такой результат закономерен, если вспомнить, как правительства всего мира боролись с экономическим кризисом. Антикризисные меры по преимуществу сводились к накачке экономик деньгами – одни только Соединенные Штаты потратили на эти цели более 10 трлн долл. В условиях общемирового спада производства выделяемые средства могли найти применение только на фондовом и частично на сырьевом рынках, порождая новые финансовые пузыри. В результате цены на нефть с минимальной отметки в 47 долл. за баррель в декабре 2008 г. выросли до почти 80 долл. [4].

Как полагают сами богатые, главные отличия их жизни от жизни всех других слоев общества – значительно более высокое качество жилищных условий, возможность получения хорошего образования, проведение отпуска за границей, обеспечение качественного медицинского обслуживания [2].

Квантильные коэффициенты широко применяются в настоящее время в анализе денежных доходов населения. Одним из недостатков данных коэффициентов можно считать то, что они не рассматривают изменения числа лиц, находящихся в противоположных группах людей по уровню доходов, то есть их доля всегда четко фиксирована – это либо 10%, либо 20%.

Наряду с квантильными коэффициентами дифференциации для анализа концентрации

доходов по группам населения используются коэффициент концентрации (индекс) Джини и кривая Лоренца.

Коэффициент Джини – это макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны, изменяется он в интервале от 0 до 1. Чем ближе значение к 1, тем выше уровень неравенства (концентрации) в распределении совокупного дохода, когда доходы богатых превышают доходы бедных; чем ближе он к 0, тем выше уровень равенства.

Основой для расчетов индекса Джини является построение кривой Лоренца. Коэффициент Джини и кривая Лоренца используются для выявления уровня дифференциации доходов в той или иной стране. Кривая Лоренца представляет собой графическое отображение того, насколько неравномерно распределяются доходы среди населения различных государств. При этом коэффициент Джини – это количественный показатель такой характеристики, как неравномерность доходов среди населения разных стран.

Коэффициент Джини может быть использован для сравнения распределения признака (дохода) между различными совокупностями (например разными странами). При этом нет зависимости от масштаба экономики сравниваемых стран. Коэффициент Джини также может быть использован для сравнения распределения признака (дохода) по разным группам населения (например, коэффициент Джини для сельского населения и для городского населения).

На протяжении последних десятилетий в России наблюдается тенденция увеличения такого показателя степени расслоения общества, как коэффициент Джини (табл. 2).

Таблица 2

Динамика индекса концентрации доходов за 1992–2011 гг., в %

Показатель	1992	2000	2001–2002	2003	2004–2005	2006	2007	2008–2009	2010	2011
Коэффициент Джини	0,289	0,395	0,397	0,403	0,409	0,415	0,422	0,421	0,421	0,417

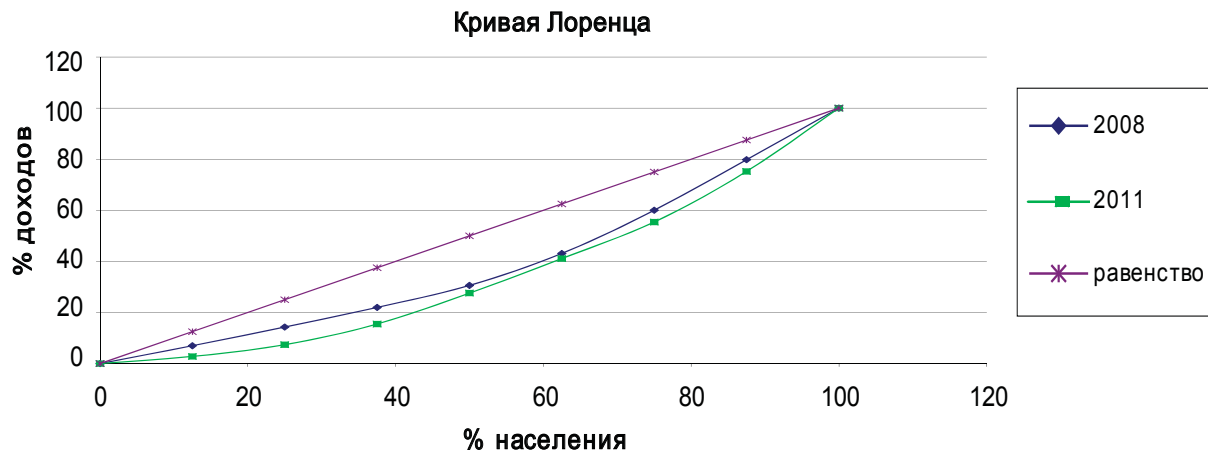
Примечание. Сост. по: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm (дата обращения: 12.03.2013).

Коэффициент Джини за 21 год вырос в 1,5 раза и достиг в 2011 г. 0,417%. По результатам оценки за I квартал 2012 г., он достиг значения 0,403%, что на 0,014% больше аналогичного периода 2011 г., когда данное значение было 0,389%.

По степени дифференциации доходов Россия примыкает к группе развивающихся государств, о чем свидетельствует значение коэффициента Джини. К примеру, в Бразилии данный коэффициент на текущий момент составляет 0,519%, в

Эквадоре в 2011 г. – 0,473%. При этом в странах с наименьшим расслоением (Швеция, Финляндия, Норвегия, Исландия и др.) коэффициент Джини находится в пределах 0,250–0,290%.

Кривая Лоренца – это графическое изображение функции распределения. На основании данных по распределению населения по величине среднедушевых денежных доходов построим кривую Лоренца в России за период с 2008 по 2011 г. (рисунок).



Кривая Лоренца в России за период с 2008 по 2011 г.

Чем сильнее изогнута кривая Лоренца страны, тем менее равномерным является распределение доходов в этой стране. Если 20 лет назад в России распределение доходов было близко к равномерному, то за последние 4 года мы видим значительную дифференциацию доходов, что показано значительным изгибом кривой Лоренца.

Результаты

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что тенденцией последних лет в России является увеличение доли богатых в общей структуре населения, наряду с этим общая численность населения с уровнем дохода ниже прожиточного минимума постепенно снижается. При этом стоит отметить, что установленный государством МРОТ не позволяет превысить прожиточный минимум трудоспособного гражданина РФ. Наряду с указанными тенденциями различные показатели (децильный коэффициент, коэффициент Джини, кривая Лоренца) указы-

вают на значительное расслоение граждан Российской Федерации по доходам, как, например, децильный коэффициент, составивший в 2011 г. 16,1 раза по сравнению с 1992 г., когда данный показатель составлял всего 8,0 раз. По степени дифференциации доходов у России почти вдвое хуже результат, чем у многих развитых стран.

Список литературы

1. Смагина С. О дифференциации доходов // Человек и труд. 2011. № 11. С. 40–41.
2. Горшков М. Малообеспеченные в социальной структуре российского общества // Общество и экономика. 2008. № 7. С. 37–56.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.02.2013).
4. Рейтинг миллиардеров // Электрон. журнал. 2009. № 1. URL: http://www.rian.ru/trend/forbes_billionaire_11032010/ (дата обращения: 12.10.2012).

About Income Inequality in Russia Nowadays

O. M. Goch

Post-graduate Student, Department of Economic Theory,
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: gotch@inbox.ru

Introduction. Nowadays in Russia strongly negative impact on effective development of country has low incomes of significantly large number of citizens and also income inequality. With the current income inequality level Russia is in group of developing countries, what negatively influence on economic growth of country. The author describes theoretical issues related to the income inequality, actual level of Russian income inequality. **Methods.** Income inequality research is not possible without one of the analysis methods – analysis, found on incomes by selective investigation of households budgets. Distribution of people by the average income allow to compare prosperity of different people groups. Close attention focus on low-income groups of people which need a social government policy. **Results.** As a results of author research became the definition of income inequality, an analysis of income inequality indicators in Russia nowadays. The author considered as the main nowadays tendencies gradual reduction of Russian population with incomes below cost of living and at the same time rising of rich people quantity in structure of Russian population.

Key words: income inequality, main indicators of income inequality, consumption level, cost of living, Lorenz curve.



References

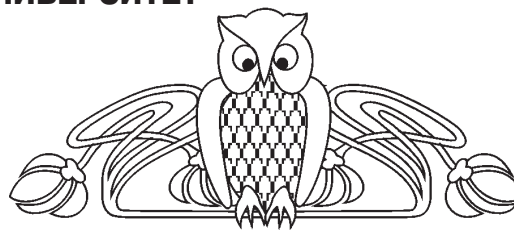
1. Smagina S. O differenciacii dokhodov [About incomes inequality]. *Chelovek I trud* [Men and Labour], 2011, no. 11, pp. 40–41.
2. Gorshkov M. Maloobespechennye v socialnoy structure rossiyskogo obshchestva [Poor people in social structure of Russian population]. *Obshestvo i ekonomika* [Society and Economy], 2008, no.7, pp. 37–56.
3. Oficialnyi sait Federalnoi sluzhby gosudarstvennoi statistiki (Official site of Federal State Statistics Service). Available at: <http://www.gks.ru/> (accessed 12 February 2013).
4. Rejting milliarderov (Billionaire rank). *Electronnyy zhurnal*, 2009, no. 1. Available at: http://www.rian.ru/trend/forbes_billionaire_11032010/ (accessed 12 October 2012).

УДК 330.131.7

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

А. А. Лабунская

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



Введение. Роль НИУ в развитии региона безусловна, гораздо сложнее определить специфику развития в инновационном аспекте как факторе конкурентоспособности региона. В данной статье изучается роль НИУ именно в развитии инновационной составляющей региона и предлагается система показателей оценки. **Теоретический анализ.** Инновационное развитие региона представлено в работе в виде системы, одновременно используется и системный подход к изучению данного аспекта. Через ряд функций данной системы рассматриваются факторы, способствующие выполнению системой своих функций и задач. Выделяются подсистемы общей структуры теоретического разделения и приводится пример объединения этих подсистем в рамках одной организации на практике. **Результаты.** Результатом исследования являются построение алгоритма последовательных действий в рамках оценки инновационного потенциала и развития в целом, применение теории на практике через объединение четырех подсистем инновационного развития региона в рамках одной организации и предложение классификации показателей для оценки потенциала развития региона.

Ключевые слова: инновационное развитие, взаимодействие науки, бизнеса и государства, факторы развития, инновационный потенциал.

Введение

Можно предложить исследовать инновационное развитие региона, представив его в качестве системы, что обусловлено наличием большого количества компонентов в рамках инновационного развития. Это может быть разделение по сферам производства и бизнеса, разделение на управляющую и управляемую подсистемы и систему факторов влияния на протекающие внутри нее процессы. Безусловно, данная система обладает всеми признаками системности в классическом восприятии.

Теоретический анализ

Если рассматривать инновационное развитие региона как систему, то у данной системы можно выделить ряд функций в рамках развития в масштабе страны:

– стимулирование развития конкурентоспособности внутри региона на основе организации эффективного внедрения и использования инноваций в практической деятельности региональных предприятий, обеспечение рационального использования внутрирегиональных ресурсов на основе обеспечения эффективного взаимодействия региональных институтов;

– регулирование региональной инновационно-производственной деятельности по разработке, внедрению и коммерциализации инноваций, основанное на максимально эффективном использовании региональных природных, экономических, финансовых и иных ресурсов;

– организация разработки непосредственно самих инноваций на должном уровне, адаптированных к местным особенностям производства;

– обеспечение эффективного выполнения региональных программ научно-технического развития;

– подготовка, профессиональная переподготовка и повышение квалификации кадров с учетом инновационного направления развития региональной системы;

– выстраивание адаптационных механизмов по отношению к внешней для региона среде и развитию платформ для реализации научного потенциала;

– активизация инновационно-образовательной деятельности в регионе, повышение образова-



тельного и квалификационного уровня персонала предприятий и т.д.

Данные функции могут быть дополнены большим количеством задач, которые также возложены на инновационную региональную систему. При этом можно выделить ряд факторов, способствующих развитию региональных инновационных систем:

– наличие сильного регионального центра, который берет на себя обязанности управления развитием инновационных процессов и способен обеспечить разработку и реализацию приоритетных инноваций в регионе, а также взять на себя роль политического организатора, включая систему мер по обеспечению эффективного взаимодействия между основными субъектами региональной инновационной системы. В Саратове таким центром частично является НИУ СГУ, проблемой пока остается отсутствие полномочий решения политических и законодательных проблем и отсутствие законодательной и нормативной базы по многим вопросам работы с инновациями;

– предпосылки для активного притока в регион инновационных разработок, венчурного капитала. В Саратове и области есть достаточное количество подтверждений наличия производственных областей, готовых к вливанию средств и предлагающих реальную результативность в среднесрочной перспективе, но нет центра продвижения данных организаций, точнее, отсутствует площадка взаимодействия инвесторов и новаторов как таковых в рамках производства и бизнес-технологий, хотя многие организации и пытались взять на себя эту роль;

– сформировавшаяся сеть региональных научно-исследовательских организаций, высших учебных заведений, провайдеров знаний, в том числе малых инновационных предприятий, способствующих адаптации инноваций к особенностям деятельности местных предприятий и организаций. Опять-таки, если говорить об отдельном регионе, в городе есть большое количество поверхностных взаимодействий НИУ с другими вузами и частными предприятиями, что подтверждает огромное количество грантов и разработок;

– наличие в регионе развитой системы бизнес-инкубаторов, венчурных компаний, стартап-компаний и т.п. Пока в нашем регионе осуществляются отдельные подсистемные мероприятия – организация стартапа на базе НИУ среди студентов, предоставление им льгот при патентовании, организация условий для разработок на площадке НИУ СГУ, привлечение венчурных компаний и обращение на себя внимания бизнес-ангелов через сторонние организации – школы бизнеса и частные организации;

– огромное значение имеет такой фактор, как наличие в регионе эффективной системы

мотивации и стимулирования новационно-производительной деятельности;

– степень развития в регионе организационно-экономического механизма, способного обеспечить в рамках региональной инновационной системы результативное взаимодействие между предприятиями и организациями, научно-исследовательскими институтами, высшими учебными заведениями, другими предприятиями и организациями инфраструктуры региональных инновационных систем, государственными и региональными властными структурами [1].

На основании выделения инновационного развития региона в качестве системы целесообразно выделить и подсистемы в рамках общей направленности исследования, адекватные задачам или этапам (стадиям) регионального инновационного процесса в общем смысле. Такими подсистемами могут быть:

– подсистема управления инновационным развитием региона;

– подсистема производства инноваций;

– подсистема распространения инноваций;

– подсистема потребления инноваций.

Если говорить конкретно о видимой нами роли НИУ в данном ключе, то мы считаем возможное объединение первых трех подсистем в рамках одной организации:

– НИУ может выступать и как подсистема управления инновационным развитием региона, объединив в себе собрание нормативной и законодательной базы для регулирования процессов создания и внедрения инноваций, также в рамках одного университета проще создать некий канал производства инноваций в виде форсайтных площадок (площадки с учетом процесса верификации и валидации как по отдельным проектам и по проблемным моментам, так и по текущей деятельности);

– НИУ также выступает и может в дальнейшем брать на себя более активную роль, объединяя в аспекте технологической и научной базы производство инноваций. Сейчас существуют во многом достаточные условия для разработок техники и технологии, научных изысканий самых притязательных ученых – база СГУ обладает большим количеством техники различной направленности для изготовления опытных образцов и разработок на всех стадиях научного процесса, снова может не хватать организационной системы и обеспечения работы и доступа сторонних исследователей, но этот процесс гораздо проще наладить по сравнению с организацией похожей площадки практически с нуля;

– также НИУ может быть и распространителем инноваций, организатором сбытовой сети в различных масштабах – совмещая сферу бизнеса и технологий на базе инноваций в аспекте приема



запросов на разработки и предоставления списка научных разработок и исследований, готовых к коммерческой стадии.

Поэтому общая схема инновационного развития региона может быть значительно упрощена на институциональном уровне (рис. 1).

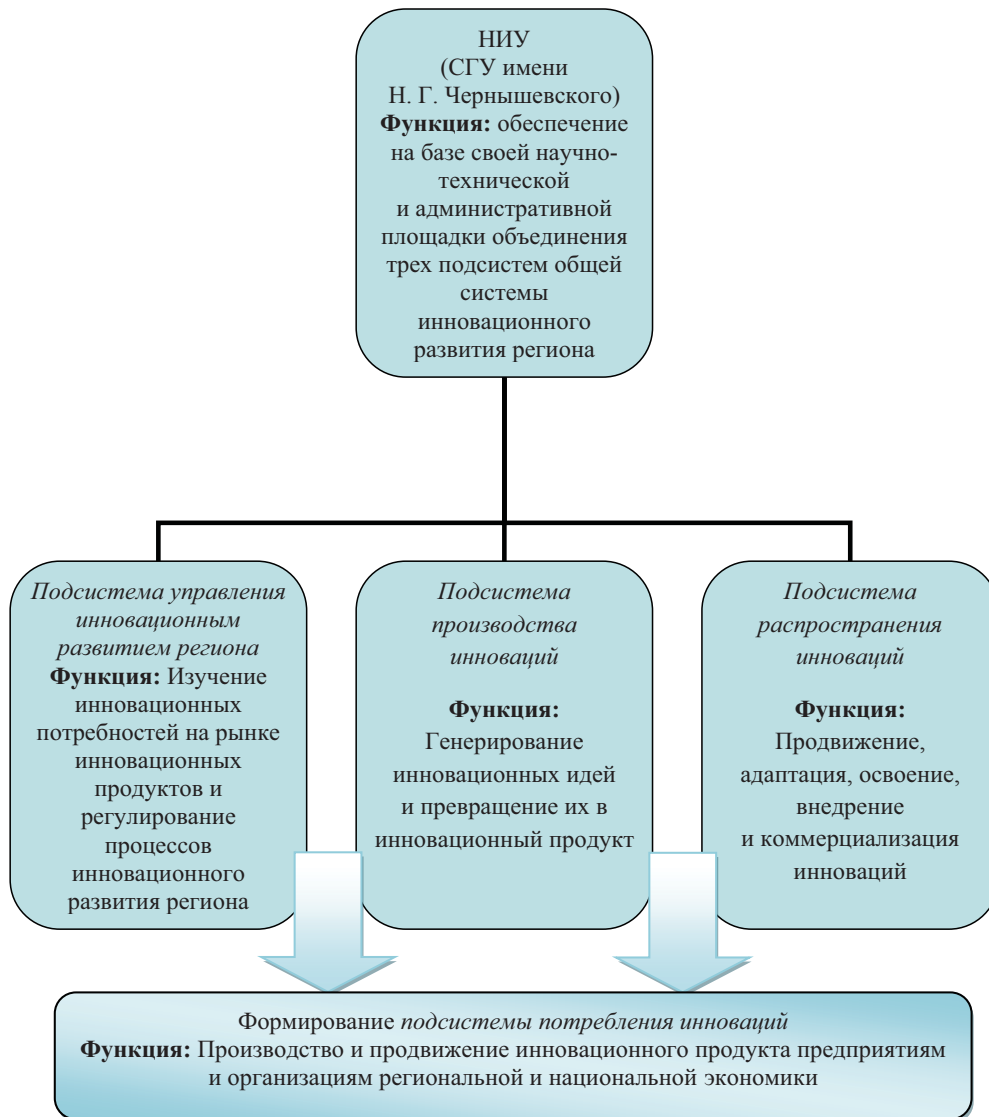


Рис. 1. Объединение в рамках НИУ четырех подсистем общей системы инновационного развития региона

Согласно схеме эффективность региональной инновационной системы в целом – это результативность функционирования всех четырех подсистем и деятельности всех субъектов-участников инновационного процесса по разработке, продвижению, адаптации, освоению, коммерциализации технологий и изобретений в инновации, а затем их преобразование в конкурентные преимущества предприятий.

Такая результативность совместной инновационной деятельности проявляется, прежде всего, в создании совокупного инновационного продукта как результата синергетической эффективности взаимодействия всех субъектов-участников ре-

гиональной инновационной системы. Она дает возможность представить обобщенное выражение уровня развития региональной инновационной системы, фиксировать обобщенные результаты ее функционирования. В процессе исследования установлено, что общий совокупный эффект от деятельности региональных инновационных систем следует рассматривать как результат синергетического эффекта взаимодействия всех участников региональных инновационных систем [1].

Для крупных систем и процессов очень важны структурность и четкие рамки протекаемых процессов, но если для этого существуют коммуникативные форсайтные площадки и процессы



валидации и верификации в различных наиболее удобных формах, то сложность заключается в адекватной и верной оценке эффективности отдельно функционирующих подсистем в рамках общего регионального развития.

Результаты

Можно предложить следующий алгоритм оценки инновационного потенциала региона для дальнейшего совмещения с инновационным развитием при расчетах эффективности (рис. 2).

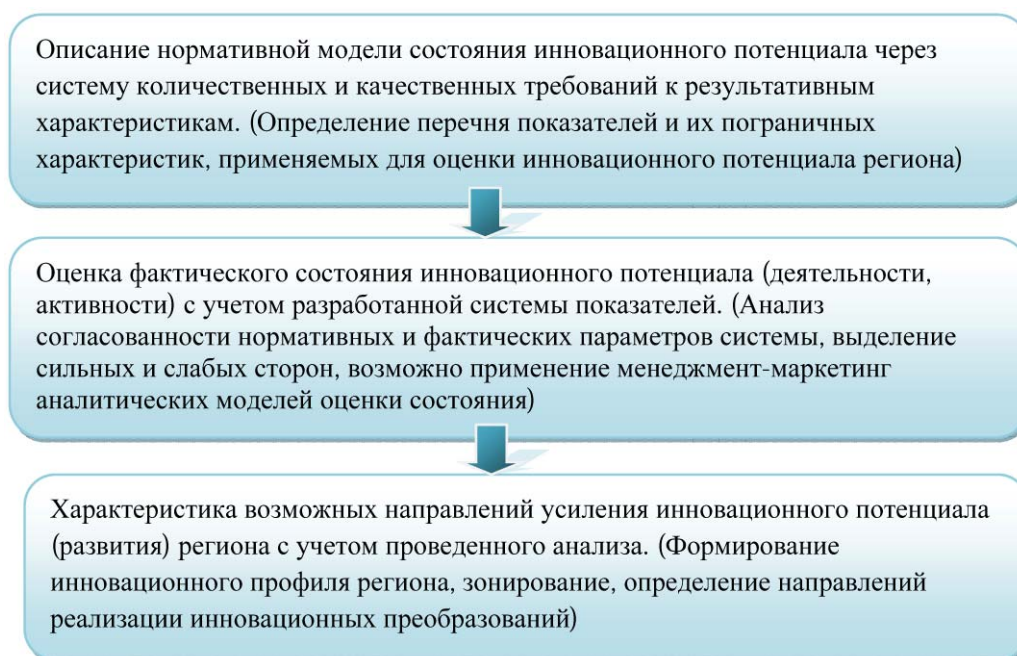


Рис. 2. Алгоритм оценки инновационного потенциала (развития) региона

Стоит отметить и систему показателей, которые могут быть внесены в аналитическую модель регионального развития. На наш взгляд, актуальной остается система показателей, пред-

ложенных О. С. Москвиной, в исследованиях анализа инновационного потенциала и развития в отдельных отраслях и областях (табл. 1) [2].

Таблица 1

Система показателей, характеризующих инновационное развитие

Группа показателей	Показатель	Обозначение
Кадровая составляющая	Доля работников с высшим образованием в общей численности персонала, %	K1
	Доля затрат на профобучение в общем объеме издержек на рабочую силу, %	K2
	Численность студентов вузов на 10 тыс. чел. населения территории региона, чел.	K3
Технико-технологическая составляющая	Уровень износа основных производственных фондов, %	T1
	Коэффициент обновления ОПФ, %	T2
	Удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет, ед.	T3
Финансовая составляющая	Доля затрат на науку и исследования и разработки, %	F1
	Удельный вес затрат на инновации в общем объеме выпускаемой продукции, %	F2
	Отношение объемов инвестиций в промышленность к ВРП, %	F3
Научная составляющая	Удельная численность работников, выполняющих научные исследования, на 10 тыс. чел. населения, чел.	H1
	Численность кандидатов и докторов наук на 10 тыс. чел. населения, чел.	H2
	Удельный вес стоимости машин и оборудования в общем объеме средств отрасли «наука», %	H3
Результативная компонента	Число патентных заявок на изобретения на 10 тыс. чел. населения, чел.	P1
	Уровень инновационной активности предприятий, %	P2
	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %	P3



Для данных показателей можно привести пограничные характеристики значений (табл. 2), чтобы в дальнейшем анализе согласно предложенному алгоритму проще и нагляднее выстроить сетку отклонения от этих значений.

Таблица 2

Пограничные характеристики показателей [2]

Условное обозначение показателя	Пограничная характеристика показателя	
	R	Z
K1	0,25	0,8
K2	0,15	0,5
K3	100,0	150,0
T1	60,0	25,0
T2	4,5	12,0
T3	0,33	0,7
Ф1	2,5	5,0
Ф2	2,5	5,0
Ф3	2,4	11,8
H1	13,0	40,0
H2	0,4	4,0
H3	16,0	35,0
P1	2,5	5,0
P2	40,0	10,0
P3	8,0	15,0

Примечание. Сост. по: Москвина О. С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона. URL: http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php#01 (дата обращения: 22.04.2013).

Еще один аспект, о котором важно сказать перед расчетами показателей, – это кризисные факторы влияния или факторы препятствия.

На сегодня регионы России, как правило, характеризуются:

– отсутствием эффективно действующих инновационных центров, генерирующих инновации, либо недостаточным к ним вниманием со стороны муниципальных властей;

– упадочным общим состоянием высокотехнологичных промышленных производств в регионе;

– недостаточным уровнем поддержки конкурентоспособности предприятий и организаций региона на основе внедрения новых перспективных технологий;

– низким уровнем или полным отсутствием коммуникативной составляющей в сфере взаимодействия предприятий, организаций с вузами, НИУ и НИИ;

– отсутствием бюджетных средств на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

– пассивным спросом или отсутствием ввиду консерватизма и ограниченности бюджета на инновации со стороны предприятий;

– недостаточной осведомленностью, отсутствием информации, единой законодательной и нормативной базы в сфере инноваций региона.

Все эти факторы могут быть преодолены за счет четко выработанной стратегии развития в данном направлении. Есть абсолютно реальные по срокам и бюджетным отчислениям проекты, направленные на восстановление баланса в инновационном развитии между регионом, страной и мировыми достижениями.

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

Список литературы

1. Чегодаева А. Н. Совершенствование производственно-новационной деятельности предприятий в региональных инновационных системах. М.: АМА-ПРЕСС, 2012. 84 с.
2. Москвина О. С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона. URL: http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php#01 (дата обращения: 22.04.2013).

National Research Universities as a Factor of Region Innovative System Development

A. A. Labunskaya

Candidate of Science, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: al-cola@rambler.ru.

Introduction. The role of scientific research institutions in the development of the region's certainly much more difficult to determine the specific development in the innovative aspect as a factor in the competitiveness of the region, this article examines the role of research institutions is to develop an innovative component of the region and provides a system for performance evaluation. **Theoretical analysis.** Innovative development of the region is represented in the article as a system, is used both a systematic approach to the study of this aspect. Through a series of functions of the system examines the factors that contribute to the implementation of its system functions and tasks. In this article are allocated and subsystems overall structure of the theoretical division, and an example of combining these sub-systems within an organization in practice. **Results.** The result of the study is to construct an algorithm of sequential actions in the evaluation of innovative building and development in general. Application of theory to practice through the unification of the four sub-regional innovative development within an organization and classification proposal of indicators to assess the development potential of the region.

Key words: innovation development, interaction of science, business and the state, factors of development, innovation potential.

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



References

1. Chegodaeva A. N. *Sovershenstvovanie proizvodstvenno-innovatsionnoi deiatel'nosti predpriatii v regional'nykh innovatsionnykh sistemakh* [Improvement of production and innovation activity of enterprises in regional inno-

vation systems]. Moscow, AMA-Press Publ., 2012. 84 p.

2. Moskvina O. S. *Innovatsionnyi potentsial kak faktor ustoychivogo razvitiia regiona* (The innovative potential as a factor of sustainable development in the region). Available at: http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php#01 (date accessed 22 April 2013).

УДК 332.146:330.322(470.42)

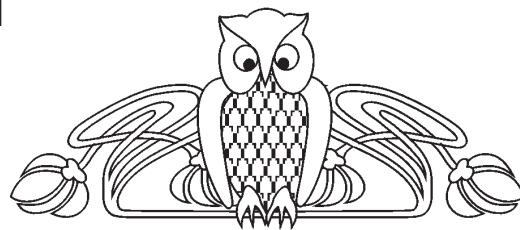
РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (на материалах Ульяновской области)

А. Е. Лапин

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономического анализа и государственного управления, Ульяновский государственный университет
E-mail: eagov@ulsu.ru

В. А. Макеева

студентка,
Ульяновский государственный университет
E-mail: luis_light@mail.ru



Введение. Инвестиционная привлекательность определяется как система или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежный спрос на инвестиции в данном регионе, и формируется из двух компонентов: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Статья посвящена оценке инвестиционной привлекательности региона (на примере Ульяновской области). Вектором проведения данной оценки стал анализ позиции региона в рамках рейтингов инвестиционной привлекательности. **Анализ.** На основе данных исследования по России рейтингового агентства «Эксперт РА» проведен анализ позиций субъектов Приволжского федерального округа по инвестиционному потенциалу и инвестиционному риску в 2005–2011 гг., выделены регионы-лидеры и аутсайдеры, сделан акцент на вариациях факторов потенциала и риска «регионов-конкурентов» Ульяновской области. Исследование позиций регионов ПФО в рамках рейтинга Росстата по показателю объема инвестиций в основной капитал на душу населения позволило разбить субъекты округа на четыре группы в зависимости от изменения существующих позиций после кризиса 2008–2009 гг. Обзорно затронуты рейтинг лучших регионов для бизнеса Forbes, в который вошли шесть регионов ПФО, а также рейтинг регионов по динамике инвестиций в человеческий капитал «РИА-Аналитика». Проведен подробный анализ динамики факторов, составляющих инвестиционный потенциал и риск Ульяновской области. **Выводы.** Без изменения структуры и качества инвестиций в Ульяновской области в направлении создания высокотехнологичных рабочих мест и энергичного повышения качества используемой рабочей силы, ее компетенций, навыков, знаний, умений удержаться на завоеванных позициях региону не удастся уже в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиции в основной капитал, инвестиции в человеческий капитал.

Введение

Инвестиционная политика – важнейшая составляющая экономической политики страны и ее регионального направления, содержание которой заключается в целенаправленной и обоснованной деятельности государственных органов управления по активизации инвестиционной деятельности с целью обеспечения воспроизводства экономики, повышения ее конкурентоспособности и сопутствующего решения социальных проблем. В связи со значительным разнообразием и дифференциацией социально-экономического развития субъектов РФ особая роль в осуществлении инвестиционной политики принадлежит именно регионам. Реализация региональной инвестиционной политики рассматривается по ряду направлений, ключевыми из которых выступают: обеспечение и повышение инвестиционной активности в экономике; привлечение зарубежных инвестиций; улучшение инвестиционного климата.

В отношении отдельной территории наряду с понятием «инвестиционный климат» используется также «инвестиционная привлекательность», которая определяется как система или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежный спрос на инвестиции в данном регионе. Она формируется из двух компонентов: а) инвестиционного потенциала – объективных возможностей региона, и б) инвестиционного риска – условий деятельности инвестора. Для принятия инвестиционных решений недостаточно рассматривать только



потенциал или только риски. Регион может быть первоклассным с точки зрения потенциала (например, имеет богатые сырьевые ресурсы), но по причине нестабильной политической обстановки или высокого уровня криминализации может оказаться рискованным и иметь невысокий общий показатель привлекательности для инвестора.

Анализ

Рассмотрим, какую позицию (ранг) занимает Ульяновская область на фоне других регионов Приволжского федерального округа (ПФО) на основе данных исследования по России рейтингового агентства «Эксперт РА» (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиционная привлекательность регионов Поволжского федерального округа

Регион	Ранг потенциала					Ранг риска				
	2005	2008	2009	2010*	2011	2005	2008	2009	2010*	2011
Республика Татарстан	8	8	7	7(7)	7	5	4	12	15(6)	9
Кировская область	55	55	54	58(57)	58	44	71	53	68(62)	55
Пермский край	13	13	8	9(11)	11	22	49	55	52(46)	49
Удмуртская Республика	42	42	40	40(39)	40	49	58	34	38(50)	64
Республика Марий Эл	70	72	73	74(71)	71	65	59	63	50(66)	69
Нижегородская область	6	9	9	10(8)	13	8	9	24	30(39)	59
Чувашская Республика	49	57	52	54(42)	44	17	10	18	40(52)	65
Республика Башкортостан	14	15	14	12(9)	9	13	15	9	24(5)	12
Ульяновская область	48	49	49	49(53)	51	60	39	11	14(31)	25
Самарская область	7	10	12	14(13)	8	20	41	32	34(38)	17
Республика Мордовия	62	65	64	62(66)	66	11	30	22	21(36)	60
Пензенская область	51	48	47	44(50)	52	26	38	5	7(25)	46
Саратовская область	23	24	23	21(22)	21	27	34	15	17(20)	19
Оренбургская область	29	29	28	27(28)	29	29	13	28	33(17)	18

Примечание. Сост. по материалам рейтингов инвестиционной привлекательности регионов рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения: 08.11.2012).

*По данному году в скобках указан ранг, определенный по новой методике расчета инвестиционной привлекательности.

Прежде всего, отметим, что при составлении рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России в 2010–2011 гг. сама методика составления рейтинга подверглась «апгрейду». Безусловно, это привело к некоторым переменам в позициях субъектов РФ по итогам рейтинга прошлого года (в данной статье – 2010 г.), однако не слишком изменило их расположение друг относительно друга, а главное – не изменило основные выявленные тенденции (по-прежнему самые высокие риски для инвесторов в России связаны с государственным управлением, несмотря на снижение интегрального инвестиционного риска страны и всех его отдельных составляющих). Более 2/3 регионов снизили за год социальные, финансовые и экономические риски, однако управленческий и экологический остаются проблемными зонами [1]. В большинстве образований – экономических тяжеловесов инвестиционный риск снизился. В их перечень входят три субъекта ПФО с самым высоким инвестиционным потенциалом – Республика Татарстан, Самарская область, Республика Башкортостан. Но, как видно из данных табл. 1, лишь Самарская область су-

щественно снизила свой инвестиционный риск (оказалась на 17-ом месте, то есть прибавила 21 позицию по сравнению с 2010 г.) и за счет этого оказалась в числе регионов-лидеров по динамике инвестиционного риска, она же входит в число лидеров по динамике инвестиционного потенциала (+5 позиций) и повторяет, таким образом, описанную общероссийскую тенденцию «тяжеловесов». В свою очередь, Татарстан и Башкортостан, напротив, снизили свой ранг (по индексу риска). При этом Татарстан – единственный регион ПФО, который входит в десятку регионов с минимальным инвестиционным риском по итогам 2011 г. Отдельно стоит сказать, что три региона ПФО вошли в число аутсайдеров по динамике инвестиционного риска: Нижегородская область (–20), Пензенская область (–21) и Республика Мордовия (–24), два из них входят и в число аутсайдеров по динамике инвестиционного потенциала: Пензенская (–2), Нижегородская (–5), а также Чувашская Республика (–2).

Только пяти субъектам РФ из 14 регионов ПФО присвоен инвестиционный климат 2В (средний потенциал – умеренный риск), и он в



них не менялся на протяжении последних 7 лет: Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская область, Республика Башкортостан, Самарская область. Наихудший инвестиционный климат сложился в Республике Марий Эл (ЗС2: незначительный потенциал – высокий риск), Республике Мордовии (ЗВ2: незначительный потенциал – умеренный риск). Таким образом, наглядно видно, насколько неоднородны инвестиционное пространство и возможности внутри самого ПФО, что, несомненно, накладывает на проводимую регионами инвестиционную политику.

Заметим, что Ульяновская область находится «в тисках» отличающихся своей инвестиционной привлекательностью успешных и активно развивающихся Татарстана, Самарской и Саратовской областей. При этом данные регионы имеют разные вариации сочетания потенциала и риска. Так, если для Татарстана и Саратовской области наибольшую угрозу (наибольший инвестиционный риск) представляет экологический фактор (основное воздействие на окружающую среду оказывают топливная, химическая промышленность и теплоэнергетический комплекс, на долю которых приходится 83% массы выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников [2]), то для Самарской области им остается криминальный фактор, в Ульяновской области – социальный фактор. Для Ульяновской области тот же криминальный фактор, наоборот, является наименьшим инвестиционным риском (как и для Саратовской области), в то время как

наименьшим риском для Татарстана и Самарской области выступает финансовый риск. По весу факторов потенциала резко выделяется среди обозначенной группы Республика Татарстан, где наибольший потенциал сосредоточен в инновационной сфере, и Ульяновская область с наибольшим потенциалом в инфраструктуре (World Organisation of Creditors видит наибольший потенциал именно в транспортной инфраструктуре: «Ульяновск – единственный город в Приволжском федеральном округе, на территории которого расположены два аэропорта класса “А”: “Ульяновск-Центральный” и международный аэропорт “Ульяновск-Восточный”, оснащенные современным радиоэлектронным навигационным оборудованием, позволяющим принимать воздушные суда всех типов без ограничений взлетной массы. <...> Наличие развитой транспортной сети, а также реализация таких крупных проектов, как новый мостовой переход и связанный с ним “Волжский транзит”, делают регион привлекательным для активизации бизнеса в сфере логистики. Еще большую привлекательность для международных логистических компаний имеет портовая особая экономическая зона, имеющая льготный налоговый и таможенный режимы» [3]).

Несколько иную картину по распределению мест в ПФО демонстрирует рейтинг Росстата в рамках социально-экономических показателей субъектов РФ. Он включает в себя ряд показателей, в том числе инвестиции в основной капитал на душу населения (табл. 2).

Таблица 2

Ранжирование субъектов ПФО по объему инвестиций в основной капитал на душу населения

Регион	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Группа
ПФО	5	5	5	5	5	6	7	–
Республика Башкортостан	37	37	38	34	33	55	57	IV
Республика Марий Эл	69	73	72	62	68	77	67	II
Республика Мордовия	46	48	44	41	42	44	41	II
Республика Татарстан	15	14	15	18	18	17	18	I
Удмуртская Республика	59	60	49	48	61	69	69	IV
Чувашская Республика	49	52	48	47	50	60	54	III
Пермский край	77	40	35	33	27	31	34	IV
Кировская область	41	75	56	54	69	78	76	III
Нижегородская область	44	43	39	35	26	23	31	I
Оренбургская область	75	45	43	36	37	40	36	II
Пензенская область	30	66	57	49	48	56	59	IV
Самарская область	54	35	37	30	41	54	46	III
Саратовская область	31	56	55	68	67	74	66	II
Ульяновская область	64	74	62	60	52	49	55	I

Примечание. Сост. по: Федеральная служба государственной статистики : [официальный сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.02.2013).



Из данных табл. 2 видно, что Ульяновская область в целом улучшила свою позицию в «инвестиционном рейтинге» Росстата: с 74-го места в 2005 г. она поднялась на 55-е место в 2010 г. При этом более высокие позиции наблюдаются в 2008 (52-е место) и 2009 г. (49-е место) году. Здесь, скорее всего, сказался факт запуска проекта особой экономической зоны портового типа. В данном ранжировании основными конкурентами Ульяновской области выступают Татарстан (лучшее место в ПФО), Нижегородская область, Пермский край, Оренбургская и Самарская области – лидеры по данному показателю в ПФО. При этом, если в целом ПФО ухудшил свои позиции по сравнению с 2008 г. (было стабильное 5-е место), данную тенденцию повторяют не все регионы. Анализ показывает, что субъекты ПФО можно условно поделить на 4 группы: I – регионы, которые улучшили свою позицию в 2009 г. по сравнению с 2008 г., но заметно ухудшили в 2010 г. по сравнению с 2008 г. (или вышли на его уровень); II – регионы, которые ухудшили свою позицию в 2009 г., но улучшили в 2010 г. по сравнению с 2008 г.; III – регионы, ухудшившие свои позиции и в 2009, и в 2010 г. по сравнению с 2008 г., но в 2010 г. их позиция стала заметно лучше, чем в 2009 г.; IV – регионы, ухудшившие свои позиции в 2009–2010 гг. по сравнению с 2008 г. В первую группу входят следующие субъекты РФ: Республика Татарстан, Нижегородская и Ульяновская области. Вторую группу представляют Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Оренбургская и Саратовская области. В третью группу входят Чувашская Республика, Кировская и Самарская области. В четвертую группу попали Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Пермский край и Пензенская область. Безусловно, радует тот факт, что Ульяновская область развивается в рамках тех же тенденций, что и регионы-лидеры ПФО в целом, в частности по данному показателю.

Еще среди существующих рейтингов хочется отдельно отметить рейтинг лучших регионов для бизнеса *Forbes*, впервые составленный по итогам 2011 г. (ранее составлялся подобный рейтинг по отдельным городам). При его составлении не учитывались Московская и Ленинградская области и регионы Северного Кавказа [4]. Регионы ранжировались по 15 параметрам, разбитым на шесть групп, описывающих разные стороны экономической жизни. Веса показателей были подобраны исходя из интересов инвесторов, намеревающихся открыть розничный или иной сетевой бизнес. Данный рейтинг интересен с той позиции, что в него вошли 6 регионов ПФО со следующими местами в списке: 1-е – Республика Татарстан, 5-е – Самарская область, 6-е – Нижегородская область, 8-е – Пермский край, 13-е – Республика Башкортостан, 22-е – Оренбургская область. Ульяновская область в данный перечень не вошла.

В целях оценки составляющих инвестиционной привлекательности разнородного экономического пространства России представляется актуальным составленный экспертами Центра экономических исследований «РИА-Аналитика» рейтинг регионов по динамике инвестиций в человеческий капитал. Методика рейтинга предполагает ранжирование регионов по приросту суммы показателей «Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ – образование, здравоохранение, физическая культура и спорт» в 2011 г. Первую строчку в рейтинге занимает Пензенская область, увеличившая в 2011 г. расходы консолидированного бюджета на эти цели на 68,4%, доля этих расходов в консолидированном бюджете области составила 45% [5]. В первую десятку входят также Самарская область (5-е место) и Республика Мордовия (10-е). Дальнейшее распределение регионов ПФО в рейтинге выглядит следующим образом: 13-е – Республика Татарстан, 27-е – Удмуртская Республика, 33-е – Нижегородская область, 37-е – Оренбургская область, 41-е – Республика Башкортостан, 44-е – Пермский край, 46-е – Саратовская область, 48-е – Чувашская Республика, 57-е – Республика Марий Эл, 64-е – Кировская область и замыкает список, с 68-й позицией, Ульяновская область. Таким образом, видно, что половина регионов ПФО находится во второй части рейтинга, при этом Ульяновская область находится на последнем месте. Между тем, например, опрос 2009 г. рейтингового агентства «Эксперт РА» показал, что наиболее важным инвесторы считают наличие в регионе качественных трудовых ресурсов. Соответственно, главный региональный недостаток при определении территориального распределения инвестиций – дефицит квалифицированных кадров. А уже вторым по значимости они назвали инфраструктурный потенциал и лишь только третьим – финансовый потенциал региона [6].

Представленная в табл. 3 эволюция развития Ульяновской области в рамках рейтинга «Эксперт РА» не лишена перекосов и диспропорций, сложно говорить о какой-то явно сформировавшейся динамике на базе таких данных, скорее, о наличии скачкообразных тенденций. Если еще в 2010 г. наибольший риск для инвесторов представлял финансовый фактор (хотя он же вместе с экономическим фактором был минимальным в 2008 г.), в 2011 г. – вновь экономические и социальные риски. В свою очередь, это свидетельствует о том, что кризис не сильно задел регион в 2008 г., его волны перенесли на два последующих года, что также можно увидеть по динамике рангов в таблице. То, что в 2011 г. самым высоким оказался экономический риск – весьма плохо, ибо в рискованной экономике не захочет работать и осесть дальновидный (стратегический) инвестор.



Таблица 3

Динамика изменения рейтинга инвестиционного риска Ульяновской области и его составляющих

Год	Ранг риска	Средневзвешенный индекс риска (Россия=1)	Законодательный ранг	Экономический ранг	Финансовый ранг	Социальный ранг	Криминальный ранг	Экологический ранг	Управленческий ранг
2005	60	1,1680	74	68	71	47	9	10	–
2006	60	1,1740	75	49	60	68	19	11	49
2007	67	1,2380	74	59	37	68	39	15	41
2008	39	1,0470	9	30	39	40	74	12	34
2009	11	0,8960	11	51	40	34	3	10	52
2010	14 (31)	0,8990	11	37	43	27	5	12	36
2011	25	0,2620	–	67	32	57	4	15	16

Примечание. Сост. по материалам рейтингов инвестиционной привлекательности регионов рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения: 08.11.2012).

Инвестиционный потенциал Ульяновской области (сугубо по рангам потенциала) не претерпел существенных изменений в течение 2008–2010 гг.: 49–51-е места. Тем не менее 2011 г. можно смело назвать успешным для области. Это значит, что те инструменты инвестиционной политики, которые были задействованы органами власти региона, наконец-то стали приносить свои плоды, о чем может свидетельствовать и динамика индекса физического объема инвестиций в основной капитал: в 2011 г. он составил 116,0% (по уточненным данным Росстата), обгоняя аналогичный общероссийский показатель (110,8%) и средний по ПФО (110,1%).

Говоря об итогах и эффективности проводимой в последние годы инвестиционной политики в регионе, стоит также отметить, что мировой финансово-экономический кризис, хотя и повлиял на все сферы жизни, но не остановил развития Ульяновской области. Регион почти не потерял набранного в предыдущие годы высокого уровня инвестиционной активности, что отмечают и специалисты «Эксперт РА»: «...пример, когда проведение активной инвестиционной политики привело к устойчивому росту инвестиционной привлекательности региона, – Ульяновская область. Пример этот совсем свежий, “посткризисный”: за год регион продвинулся вверх в нашем рейтинге

сразу на 6 мест по риску и на 2 – по потенциалу (соответственно до 25-й и 51-й позиций). Характерно, что Ульяновская область сочетает черты предкризисной инвестиционной волны с ориентацией на производство продуктов питания, строительных материалов и автомобилей, а также демонстрирует возможные контуры будущей инвестиционного тренда» [1].

Выводы

Вместе с тем все же сложно сделать вывод о каком-то конкретном месте Ульяновской области в ПФО: с одной стороны, она повторяет тенденции развития регионов-лидеров округа, занимает не худшее место по той же динамике инвестиций в физический капитал, даже обгоняя наращивание инвестиций в РФ в целом и в ПФО в частности, с другой стороны, возникает вопрос о том, будут ли работать в дальнейшем эти инвестиции, почему уделяется так мало внимания развитию человеческого потенциала (кажется, что человек затерялся где-то в гонке по наращиванию валовых показателей привлечения инвестиций)? Очевидно, что без изменения структуры и качества инвестиций в направлении создания высокотехнологичных рабочих мест и энергичного повышения качества используемой рабочей силы, ее компетенций, навыков, знаний, умений удержаться на завоеванных позициях не удастся уже в среднесрочной перспективе.

Список литературы

1. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2010–2011 годов. URL: http://www.raexpert.ru/researches/rating_privlekatelnosti_regionov.pdf (дата обращения: 20.11.2012).
2. Доклад об экологическом состоянии Республики Татарстан в 2010 г. URL: http://eco.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_70358.pdf (дата обращения: 15.01.2013).
3. WOC. Регионы России. Ульяновская область. URL: <http://www.woc-org.com/ulyanovsk> (дата обращения: 21.12.2012).
4. Forbes. Лучшие регионы для бизнеса – 2011. URL: <http://www.forbes.ru/rating/luchshie-regiony-dlya-biznesa-2011/2011> (дата обращения: 15.11.2012).
5. Центр экономических исследований «РИА-Аналитика» // Рейтинг субъектов РФ по динамике расходов консолидированных бюджетов на образование, здравоохранение, физкультуру и спорт. URL: <http://vid1.rjan.ru/ig/ratings/humancap.pdf> (дата обращения: 12.11.2012).
6. Корчагин Ю. Инвестиционная привлекательность Воронежской области. URL: <http://parere.ru/strategy/show/389> (дата обращения: 10.11.2012).



Rating Appraisal of Investment Attractiveness of the Region (on the Materials of the Ulyanovsk Region)

A. E. Lapin

Doctor of Economics Sciences, Professor,
Head of the Chair of Economic Analysis and Public Administration,
Ulyanovsk State University,
4a ,Pyshkinskaya str., Ulyanovsk, 432063 Russia
E-mail: eagov@ulsu.ru

V. A. Makeeva

Student, Ulyanovsk State University
4a ,Pyshkinskaya str., Ulyanovsk, 432063 Russia
E-mail: luis_light@mail.ru

Introduction. Investment attractiveness is a system or a combination of various objective features, facilities, causing the potential payments in the aggregate demand for investment in the region forms of two components: investment potential and investment risk. The article is devoted to the evaluation of the investment attractiveness of region (for example Ulyanovsk area). The main vector of this evaluation was the analysis of region's position in the rating of investment attractiveness. **Analysis.** Authors on the basis of research by the rating agency «Expert RA» by subjects of the Russian Federation analyzed the regions position of the Volga Federal District in the investment potential and investment risk since 2005 to 2011, identified the regions as leaders and outsiders, focusing on the variation of factors of potential and risk «regions-competitors» of Ulyanovsk region. The study of regions positions of the Volga Federal District according to Rosstat ranking of the capital investments per capita allowed us to subdivide regions into four groups depending on changes in existing positions after the crisis of 2008–2009. Besides the article briefly describes two other rankings: Forbes rating of the best regions for Business which included six regions of the Volga Federal District and the «RIA-Analysis» ranking of regions by dynamic of investment in human capital. In paper made a detailed analysis of the dynamics of the factors of the investment potential and risk of the Ulyanovsk region. **Conclusions.** Without changes in the structure and quality of investment in the Ulyanovsk region in the direction of creating high-tech jobs and improve the quality of the energetic use of labor, its competencies, skills, knowledge, ability to hold conquered positions will be lost in the medium term.

Key words: investment attractiveness, investment climate, capital investments, investments in the human capital.

References

1. *Reyting investitsionnoy privlekatel'nosti regionov Rossii 2010-2011 godov* (Rating of investment attractiveness of Russian regions 2010–2011). Available at: http://www.raexpert.ru/researches/rating_privlekatelnosti_regionov.pdf (accessed 20 November 2012).
2. *Doklad ob ekologicheskom sostoyanii Respubliki Tatarstan v 2010 g.* (The report about ecological state of Republic of Tatarstan in 2010). Available at: http://eco.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_70358.pdf (accessed 15 January 2013).
3. WOC. *Regiony Rossii. Ul'yanovskaya oblast'* (Regions of Russia. Ulyanovsk region). Available at: <http://www.woc-org.com/ulyanovsk> (accessed 21 December 2012) (in Russian).
4. Forbes. *Luchshie regiony dlya biznesa – 2011* (The best regions for business – 2011). Available at: <http://www.forbes.ru/rating/luchshie-regiony-dlya-biznesa-2011/2011> (accessed 15 November 2012) (in Russian).
5. Tsentr ekonomicheskikh issledovaniy «RIA-Analitika. *Reyting sub"ektiv RF po dinamike raskhodov konsolidirovannykh byudzhetrov na obrazovanie, zdravookhraneniye, fizkul'turu i sport* (Center of Economic Research «RIA-Analytics». Rating of subjects of the Russian Federation by dynamic of expenses of the consolidated budget on education, health, physical education and sports). Available at: <http://vid1.rian.ru/ig/ratings/humancap.pdf> (accessed 12 November 2012).
6. Korchagin Yu. *Investitsionnaya privlekatel'nost' Voronezhskoy oblasti* (Investment attractiveness of the Voronezh region). Available at: <http://parere.ru/strategy/show/389> (accessed 10 November 2012).

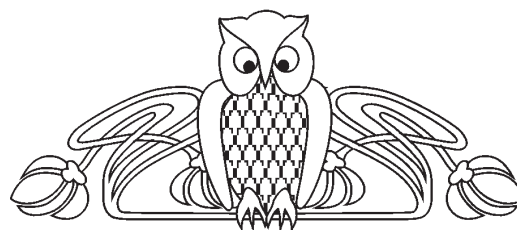
УДК 338.462

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОХРАННЫХ УСЛУГ

Е. А. Лысова

аспирант кафедры маркетинга и стратегического планирования,
Вятская государственная сельскохозяйственная академия
E-mail: lena.lysowa@yandex.ru

Введение. Широта и разнообразие услуг не позволяют определить общие закономерности для всей сферы услуг. Каждая разновидность услуг требует индивидуализации как в исследованиях, анализе, так и в оценке рынка. **Теоретический анализ.** В статье рассмотрены специфика и виды охранных услуг, основные подходы к определению понятия «охранная услуга»,



дана собственная формулировка данного понятия, проведены анализ и исследование рынка услуг безопасности, выявлены его специфические особенности. Особенности и тенденции развития российского рынка охранных услуг определены на основе применения следующих методов: анализа, систематизации, наблюдения, метода экспертных оценок, статистического



метода, метода социологического опроса, монографического метода, логического анализа и практического опыта. **Результаты.** Отличительной чертой рынка охранных услуг является конкуренция, которая определена как процесс взаимодействия и соперничества между предприятиями, оказывающими охранные услуги. Конкуренция на рынке охранных услуг имеет отличительные черты, связанные с особенностями данного рынка. На конкуренцию сильное влияние оказывает структурная особенность рынка по поставщикам услуг. **Выводы.** Результатом проведенного анализа российского рынка охранных услуг является постановка задач, требующих решения: совершенствование механизма государственного и правового регулирования, развитие конкурентной среды; развитие новых технологий и новых видов услуг; интеграция рынка охранных услуг России в европейский и мировой рынки.

Ключевые слова: охранные услуги, рынок охранных услуг, ведомственная охрана, вневедомственная охрана, частные охранные предприятия, тенденции развития.

Введение

Рынок услуг является разновидностью товарного рынка, развивается по законам рыночной экономики, имеет специфические черты, что обуславливает особый подход, в частности, к управлению предприятиями сферы услуг. Услуги, оказываемые на современном потребительском рынке, разнообразны. Они направлены на разные объекты, имеют различный целевой рынок, реакцию на продвижение, эластичность спроса по цене. Широта и разнообразие услуг не позволяют определить общие закономерности для всей сферы услуг. Каждая разновидность услуг требует индивидуализации как в исследованиях, анализе, так и в оценке рынка.

Кроме того, рынок охранных услуг в настоящее время активно развивается как в количественных, так и в качественных направлениях. В ближайшем будущем на рынке ожидаются изменения в связи со вступлением России в ВТО.

С этой точки зрения анализ и исследование рынка охранных услуг, определение тенденций его развития и специфических особенностей является актуальным.

Теоретический анализ

Основные тенденции развития российского рынка охранных услуг определены на основе применения следующих общенаучных методов: анализ, систематизация, наблюдение, метод экспертных оценок. Кроме этого, были использованы статистический метод, метод социологического опроса, монографический метод, логический анализ и практический опыт автора работы в данной отрасли.

Основными особенностями рынка услуг, в том числе и охранных, являются:

- высокая динамичность рыночных процессов;
- территориальная сегментация;
- высокая динамичность оборота капитала;

– высокая степень чувствительности к изменению конъюнктуры рынка;

– специфика организации производства услуг;

– специфические особенности организации процесса по оказанию услуг;

– значительная дифференциация услуг;

– неопределенность результата деятельности по оказанию услуг [1].

Следует отметить, что охранные услуги достаточно полно освещены в отечественной и зарубежной научной литературе с точки зрения правовых вопросов, отражающих юридический аспект функционирования охранных организаций. В современной экономической литературе не представлено фундаментальных работ, посвященных исследованию охранных услуг и анализу рынка услуг безопасности. Данной теме посвящены немногочисленные диссертационные исследования С. В. Кондратюкова, А. Г. Дикова, Т. М. Конопляник, О. Л. Морозова, М. С. Подрез.

Рынок охранных услуг основан на специфичном «продукте» – охранный услуге. А. В. Мильков дает следующее определение охранный услуги: «Охранный услуга (охранная деятельность) представляет собой осуществляемую с применением специальных средств и приемом специально уполномоченными на то субъектами (организациями) деятельность по обеспечению состояния сохранности от противоправных посягательств переданных под охрану объектов. Охранный услуге как разновидности гражданско-правовых услуг присущи следующие черты: отсутствие в овеществленной форме ее результата, неотделимость результата услуги от процесса ее оказания, потребляемость услуги в момент ее оказания (синхронность оказания и получения), несохраняемость услуги» [2, с. 16].

А. В. Рожкова, анализируя природу охранный услуги, формулирует ее определение, в соответствии с которым услуги охраны представляются как совокупность охранных действий, направленных на постоянное обеспечение состояния, при котором отсутствует или уменьшается риск, связанный с причинением вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц от противоправных действий. Эта совокупность охранных действий передается физическому или юридическому лицу в виде услуги [3].

А. Г. Диков дает определение охранный услуге, базирующееся на понятии «проблема»: «защита индивида или организации от неожиданных проблем, связанных с причинением вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц» [4, с. 11].

С. В. Кондратюков отмечает: «Охрана – общественно полезная услуга, предусматривающая предоставление на добровольной, платной, а в ряде



случаев на обязательной и безвозмездной основах (государственные мероприятия и самооборона) специфических действий, направленных на обеспечение сохранности жизни (здоровья), имущества, собственности, экономической и других видов безопасности юридических и физических лиц, на основе договора, либо закона» [5, с. 15].

В определениях авторы четко указывают на следующие черты охранной услуги:

- общественно полезная;
- предоставляется на добровольной, платной (договор) либо на обязательной и безвозмездной основах (закон);
- оказание ее регулируется законодательством;
- оказывается физическим и юридическим лицам;
- осуществляется с помощью специальных средств;
- оказывается специально уполномоченными субъектами;
- заключается в обеспечении сохранности жизни (здоровья), имущества, собственности, экономической и других видов безопасности юридических и физических лиц.

На наш взгляд, в данных определениях отсутствует конкретизация и расшифровка, не установлены стандарты качества оказываемых услуг.

Нами предлагается следующая формулировка охранной услуги: «Охранные услуги – это безвозмездная или возмездная деятельность государственных или негосударственных предприятий, осуществляемая в пределах их компетенции, установленной законодательно, обеспечивающая клиентам права на защиту жизни, здоровья и принадлежащего им имущества путем санкционированного клиентами ограничения доступа к личности, имуществу и информации в целях предотвращения посягательств на них посторонних, отвечающая определенным стандартам качества, кроме того, для негосударственных предприятий – имеющих специальные разрешения как для предприятий, так и физических лиц».

Виды охранных услуг определены в ст. 3 «Виды охранных и сыскных услуг» Закона РФ от 11.03.1992 № 2487-1 (ред. от 07.02.2011) «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации».

В целях охраны разрешается предоставление следующих видов услуг:

- 1) защита жизни и здоровья граждан;
- 2) охрана объектов и (или) имущества;
- 3) охрана объектов и (или) имущества на объектах с осуществлением работ по проектированию, монтажу и эксплуатационному обслуживанию технических средств охраны;
- 4) консультирование и подготовка рекомендаций клиентам по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств;

5) обеспечение порядка в местах проведения массовых мероприятий;

6) обеспечение внутриобъектового и пропускного режима на объектах;

7) охрана объектов и (или) имущества, а также обеспечение внутриобъектового и пропускного режимов на объектах, которые имеют особое значение для обеспечения жизнедеятельности и безопасности государства и населения [6].

Рынок охранных услуг – это сфера формирования и предложения на услуги безопасности. Охранная деятельность определяется как оказание на возмездной договорной основе услуг физическим и юридическим лицам предприятиями, имеющими специальное разрешение (лицензию) органов внутренних дел, в целях защиты законных прав и интересов своих клиентов [6].

Рынок охранных услуг как совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями услуг безопасности и потребителями, находится в постоянном развитии.

Согласно исследованию мирового охранного рынка, проведенного ReportsnReports.com, к 2016 г. стоимость мирового охранного рынка достигнет 224 млрд долл. Наиболее перспективными рынками, по мнению аналитиков, являются развивающиеся регионы Азии, Восточной Европы, Африки и Ближнего Востока, где охранная индустрия все еще остается слабо развитой. К 2016 г. ежегодные показатели темпов развития некоторых национальных рынков, включая Китай, Индию, Мексику, ЮАР и Россию, увеличатся вдвое [7].

Результаты

Таким образом, в ходе анализа специфики охранных услуг и исследования рынка получены следующие результаты. Рынок охранных услуг динамично развивается, является перспективным, поэтому его отличительной чертой выступает конкуренция, что требует эффективного управления конкурентоспособностью предприятия.

В общем виде конкуренцию на рынке охранных услуг можно определить как процесс взаимодействия и соперничества между предприятиями, оказывающими охранные услуги, где предприятие стремится обеспечить себе прочное положение на рынке, максимально удовлетворить разнообразные потребности клиентов и получить наибольшую прибыль в данных условиях.

Конкуренция на рынке охранных услуг имеет отличительные черты, которые связаны с особенностями данного рынка:

- усиление роли охранных структур в жизни общества, превращение охранных предприятий из посредников в регуляторы общественной жизни;
- особая социальная значимость, так как вопросы безопасности охватывают уровни страны, региона, предприятия, человека;



– «узость поля конкурентной борьбы», которая является следствием правового оформления охранной деятельности. Деятельность предприятий, оказывающих охранные услуги, регулируется законодательными актами, основными из которых являются Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», федеральные законы «Об оружии» и «О лицензировании отдельных видов деятельности»;

– отнесение участников рынка охранных услуг к нескольким сегментам. Всех субъектов охранной деятельности по собственности можно разделить на две группы: государственные и негосударственные. Среди государственных структур на рынке охранных услуг действуют вневедомственная охрана МВД РФ, ведомственная охрана федеральных министерств и ведомств (государственные унитарные предприятия). К негосударственным субъектам охраны относятся частные охранные предприятия (ЧОПы);

– наличие внутреннего конфликта. Суть его в том, что Министерство внутренних дел является одновременно регулятором рынка и его активным участником. Оно определяет регламенты работы охранных предприятий и может воздействовать на их экономическое состояние – через стоимость лицензий, оружия, обучения, сдачу зачетов, таким образом, конкурентные позиции двух сторон изначально неравны;

– увеличение емкости рынка охранных услуг. Рентабельность охранных предприятий в зависимости от ассортимента предоставляемых услуг колеблется от 15 до 250%, рынок охранных услуг является чрезвычайно привлекательным для иностранных инвесторов, особенно это актуально в настоящее время, после вступления России в ВТО;

– индивидуальный подход к клиентам. В охранной сфере не существует покупателей. Все покупатели охранных услуг выступают как ключевые клиенты;

– незрелость современного рынка охранных услуг: обилие охранных предприятий, малое количество брендов, нечеткое определение тарифов на охранные услуги, конкуренция проявляет себя в основном на ценовом поле услуги, отсутствие грамотного маркетингового подхода на рынке охранных услуг, низкий профессионализм кадров;

– совершенствование рынка охранных услуг: ценовая конкуренция начинает уступать место качеству услуг. Качество услуги – основа успеха предприятия, оказывающего охранные услуги (грамотный подбор персонала и его профессиональное обучение, внутрифирменная стандартизация процесса предоставления охранной услуги, обеспечение индивидуального подхода к каждому потребителю охранной услуги, контроль степени удовлетворения клиентов обслуживанием, сравнение качества услуг конкурентов с качеством собственных услуг);

– неопределенность, двойственность рынка охранных услуг. В стране в настоящее время нет государственной стратегии развития этой сферы, не определены место и роль частных структур в системе общественной безопасности государства: с одной стороны, частные охранные предприятия являются структурами обеспечения безопасности общества и должны рассматриваться именно в этом ключе, с другой стороны, охранная деятельность – это бизнес, имеющий свою экономическую составляющую;

– непрозрачность рынка охранных услуг. Участники не стремятся распространять информацию об особенностях работы и о своих финансовых результатах. Для получения хоть сколько-нибудь объективных данных необходимо привлечение информации от официальных структур – МВД, прокуратуры, разрешительной системы, налоговой инспекции, органов статистики;

– с точки зрения географии развития охранный рынок представлен в большей степени в развитых регионах, в крупных мегаполисах;

– неготовность охранных предприятий страны к конкуренции с зарубежными компаниями.

Рассматривая особенности рынка охранных услуг Российской Федерации, следует остановиться на его структуре по поставщикам охранных услуг. На рынке охранных услуг присутствуют частные и государственные поставщики. К государственным поставщикам охранных услуг относятся: вневедомственная охрана (Управление вневедомственной охраны при МВД), ФГУП «Охрана» и ведомственная охрана.

Распределение долей рынка охранных услуг, по оценкам Ассоциации индустрии безопасности, отражено в табл. 1 [8].

Таблица 1

Структура российского рынка охранных услуг по объему доходов в 2008 г.

Сегмент рынка	Доля рынка, млрд долл.	Доля рынка, %
Услуги частных охранных предприятий	2,6	65
Услуги подразделений ГУВО МВД	1,1	27,5
Услуги ведомственной охраны министерств и ведомств	0,2	5
Детективные и информационно-аналитические услуги	0,1	2,5
Итого	4,0	100,0



В структуре рынка охранных услуг самую большую долю занимают частные охранные предприятия. В этом сегменте существует жесткая конкуренция: присутствуют как крупные поставщики, так и небольшие предприятия.

Структура современного российского рынка охранных услуг по количеству занятых в 2010–2012 гг. представлена в табл. 2 [9, 10].

Таблица 2
Структура современного рынка охранных услуг Российской Федерации по количеству занятых

Сегмент рынка (исполнитель)	Тыс. чел.	Доля рынка, %
Частные охранные предприятия	678,6	49,7
Вневедомственная охрана и ФГУП «Охрана»	338,0	24,7
Ведомственная охрана	350,0	25,6
Итого	1366,6	100,0

Структурные особенности российского рынка безопасности заключаются в том, что основная конкуренция за потребителей возникает между государственными структурными предприятиями, а именно вневедомственной охраной и частными охранными предприятиями.

Сложилась неконкурентная структура рынка поставщиков охранных услуг, состоящая из значительного количества средних и мелких частных охранных предприятий, работающих в условиях жесткой конкуренции друг с другом; ведомственной охраны – монополиста на рынке охранных услуг в отдельных отраслях; вневедомственной охраны – поставщика коммерческих охранных услуг под «крышей» государства.

Выводы

Сфера охранных услуг России нуждается в новых подходах к регулированию, разработке и реализации новых принципов управляемой конкуренции, определению доминант, которые бы способствовали развитию общенационального рынка охранных услуг, повышению качества услуг бизнеса и укреплению позиций национальных предприятий.

В настоящее время рынок охранных услуг Российской Федерации требует решения следующих задач:

– совершенствование механизма государственного регулирования, направленного на развитие рынка охранных услуг;

– развитие и совершенствование системы нормативного правового регулирования охранной отрасли;

– создание условий для эффективной работы предприятий, оказывающих услуги безопасности;

– обеспечение равных прав, возможностей, условий деятельности для предприятий как государственной, так и негосударственной собственности;

– дальнейшее развитие конкурентной среды на рынке охранных услуг;

– развитие новых технологий и разработка новых видов охранных услуг;

– интеграция рынка охранных услуг России в европейский и мировой рынки с учетом национальных интересов.

Список литературы

1. *Тулътаев Т. А.* Маркетинг услуг : учебник. М., 2012. 208 с.
2. *Мильков А. В.* Договор охраны по российскому законодательству : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. 203 с.
3. *Рожкова А. В.* Маркетинг охранных услуг. URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index-134921.html> (дата обращения: 14.03.2013).
4. *Диков А. Г.* Инструментарий маркетинга для некоммерческих организаций, оказывающих охранные услуги : На примере вневедомственной охраны : дис. ... канд. экон. наук. Уфа, 2005. 160 с.
5. *Кондратьев С. В.* Управление конкурентоспособностью организаций, оказывающих охранные услуги : дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. 185 с.
6. Федеральный закон от 11.03.1992 (ред. от 07.02.2011) № 2487-1ФЗ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» // Рос. газ. 1992. № 100.
7. К 2016 году стоимость мирового охранного рынка достигнет 224 миллиардов долларов. URL: <http://vimpel-mic.ru/stati> (дата обращения: 15.03.2013).
8. *Подрез М. С.* Развитие охранных услуг в условиях сервисной экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2012. 23 с.
9. *Савичев В.* В аэропортах не всегда думают о безопасности! URL: http://www.sovinformburo.com/news/detail/?item_id=5402&type=4 (дата обращения: 15.03.2012).
10. Куда уходят наши налоги. URL: <http://xn--80aatgnikize3c.xn--p1ai/guardians/> (дата обращения: 15.03.2012).

Characteristics and Main Tendencies of Russian Security Service Market Development

Е. А. Lysova

Post-graduate Student, Department of Marketing and Strategic Planning,
Vyatka State Agricultural Academy,
133, October avenue, Kirov, 610017 Russia
E-mail: lena.lysova@yandex.ru

Introduction. Width and variety of services don't allow to determine the common regularities for the whole service industry. Every type of service requires individualization of studies, analysis, and market assessment. **Theoretical analysis.** The paper studies specificity and types of security services, main approaches towards determination «security service» have been changed, proper formulation of this determination has been given,



and analysis and study of security services market have been carried out, specific features have been found out. Development peculiarities and trends of Russia's security services market are determined on the basis of application of following methods: analysis, systematization, observation, Delphi approach, statistical approach, survey, monographical approach, logical analysis and practical experience. **Results.** Differentiating feature of security services market is competition, which is defined as process of interaction and rivalry between organizations, what provide security services. Competition on the security services market has differentiating features associated with peculiarities of this market. Structural feature of the market regarding service providers has effect on competition. **Conclusions.** In consequence of analysis regarding of Russian's security services market, we have set the following tasks, what need to be solved: improvement of mechanism of government and legal regulation; development of competitive environment; development of innovative technologies and new types of services; integration of the Russian's security services market into European and world markets.

Key words: security services, security services market, department security service, private security, private security companies, development tendencies.

References

1. Tul'taev T. A. *Marketing uslug*: Uchebnik [Service marketing: Textbook]. Moscow, 2012. 208 p.
2. Mil'kov A. V. *Dogovor okhrany po rossiiskomu zakonodatel'stvu*: Dis. kand. iur. nauk [The agreement of security according to Russian legislation: Cand. law sci. diss.]. Moscow, 2008. 203 p.
3. Rozhkova A. V. *Marketing okhrannykh uslug* (Marketing of security services). Available at: <http://do.gendocs.ru/docs/index-134921.html> (accessed 14 March 2013).
4. Dikov A. G. *Instrumentarii marketinga dlia nekommercheskikh organizatsii, okazyvaiushchikh okhrannye uslugi: Na primere vnevedomstvennoi okhrany*: Diss. kand. ekon. nauk [Marketing instrumentality for non-commercial organizations, rendering security services: By the example of private security: Cand. econ. sci. diss.]. Ufa, 2005. 160 p.
5. Kondratiukov S. V. *Upravlenie konkurentosposobnost'iu organizatsii, okazyvaiushchikh okhrannye uslugi*: Diss. kand. ekon. nauk [Management of competitive ability of organizations, rendering security services: Cand. econ. sci. diss.]. Moscow, 2004. 185 p.
6. Federal'nyi zakon ot 11.03.1992 (red. ot 07.02.2011) № 2487-1FZ «O chastnoi detektivnoi i okhranno deiatel'nosti v rossiiskoi Federatsii» [Federal law from 11.03.1992 (revised 07.02.2011) № 2487-1FL «About private detective and security guard activities in the Russian Federation»]. *Rossiyskaya Gazeta*, 1992, no. 100.
7. *K 2016 godu stoimost' mirovogo ohrannogo rynka dostignet 224 milliardov dollarov* (By 2016 the value of the global security market will reach 224 billion U.S. dollars). Available at: <http://vimpel-mic.ru/stati> (accessed 15 March 2013).
8. Podrez M. S. *Razvitie okhrannykh uslug v usloviakh servisnoi ekonomiki*: Avtoref. dis. kand. ekon. nauk [Development of security services in conditions of service economy: Author's summary cand. econ. sci. diss.]. Samara, 2012. 23 p.
9. Savichev V. *V aeroportah ne vseгда dumajut o bezopasnosti!* (In airports do not always think about the safety!). Available at: http://www.sovinformburo.com/news/detail/?item_id=5402&type=4 (accessed 15 March 2013).
10. *Kuda uhodjat nashi nalogi* (Wher our taxes go). Available at: <http://xn--80aatgnikize3c.xn--p1ai/guardians/> (accessed 15 March 2013).



УПРАВЛЕНИЕ

УДК: 656.1/5

ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ АДАПЦИОННЫЕ СВОЙСТВА ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В. Н. Ключков

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
«Экономика предприятий, инженерная экономика и логистика»,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: klochkovvn@yandex.ru

Е. С. Курбатова

кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономика предприятий, инженерная экономика и логистика»,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: kshur04@ya.ru

Р. А. Сытник

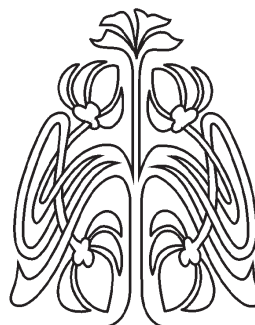
аспирант кафедры «Экономика предприятий, инженерная экономика и логистика»,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: rsytnik@yandex.ru

Введение. В статье рассматриваются принципиальные подходы к формированию показателей уровня адаптации логистических систем. Предлагаются конкретные показатели уровня адаптации, с помощью которых можно провести анализ степени соответствия организационных структур логистических систем и внешней среды. **Теоретический анализ.** Для анализа уровня адапционных свойств необходимо разработать систему показателей, которые непосредственно отражали бы процесс адаптации логистических систем к изменениям внешней среды. На практике важно знать неорганизованность логистической системы, поскольку именно это является оперативной информацией о качестве организации и функцией элементарного понятия неупорядоченности. Неорганизованность – это обобщенная за рассматриваемое число возможных ситуаций, временных интервалов характеристика неупорядоченности, взвешенная по фактору существенности (в смысле «ущербности») ее проявления в отношении определенных показателей функционирования системы. **Результаты исследования.** Были рассмотрены показатели, которые позволяют провести анализ соответствия организационных структур логистических систем и внешней среды. Целевая энтропия рассмотрена как математическая модель процесса адаптации логистической системы к условиям работы. Показатель организованности выделен в качестве критерия оценки степени адаптации логистической системы к влиянию среды. **Выводы.** Неорганизованность функционирования является следствием воздействия внешней среды на объект управления, в то время как организованность – количественной мерой способности системы приспособиться к воздействию факторов внешней среды и может быть предложена в качестве критерия оценки уровня адаптации логистической системы к возмущающим воздействиям среды.

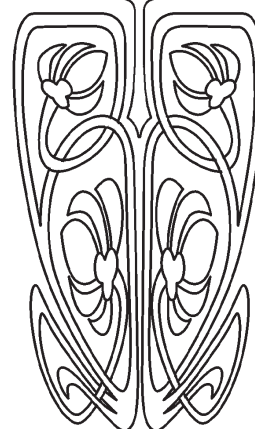
Ключевые слова: логистика, логистическая система, адаптация, внешняя среда, управление.

Введение

В настоящее время интерес к логистике как к средству обеспечения конкурентоспособности предприятия растет очень быстро. Об этом свидетельствует резкое увеличение числа предприятий с выделенными службами логистики. Кроме того, растет интерес к



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





современным логистическим технологиям, которые обеспечивали бы адаптацию логистических систем (ЛС) к современным условиям работы.

В этой связи особенно актуальным становятся исследования таких фундаментальных свойств ЛС, как адаптивность и управляемость, поскольку этими свойствами в значительной степени определяется способность этой системы обеспечить конкурентоспособность фирмы. Это объясняется тем, что при одних и тех же переменных издержках более адаптированная ЛС позволяет фирме выполнить больший объем логистических услуг.

Для анализа уровня адаптационных свойств необходимо разработать систему показателей, которые бы непосредственно отражали процесс адаптации логистических систем к изменениям внешней среды.

Теоретический анализ

Функционирование любой ЛС, по существу, является процессом достижения поставленной цели при наличии энергоресурсов, организационных структур технологических процессов, системы управления, системы ограничений, с одной стороны, и действия возмущающих воздействий, оказываемых окружающей средой, с другой стороны.

В идеальных условиях при оптимальной организационной структуре, эффективном управлении и отсутствии отрицательных воздействий со стороны внешней среды цель, поставленная перед ЛС, будет достигнута.

В реальных условиях из-за несоблюдения этих условий цель не достигается в полной мере. Чем хуже организованы внутренние структуры, менее эффективно работает система управления и более подвижна и неопределенна внешняя среда, тем больше расхождение между поставленной целью и полученным результатом [1].

Иными словами, чем меньше соответствие внутренних качеств ЛС характеристикам внешней среды, тем меньше она будет приспособлена (адаптирована) к объективным условиям работы, тем больше будет разброс между поставленной целью и полученным результатом. Количество этот разброс, а следовательно, и уровень адаптации может быть оценен с помощью уровня организованности функционирования системы.

Таким образом, степень недостижения цели, как уже отмечалось, является всеобъемлющей характеристикой уровня организованности системы.

«Организованность» как интуитивное понятие получило широкое применение. Однако установившегося формализованного определения организованности в настоящее время еще нет. Имеющиеся определения носят философский характер, а во всех формализациях исходят из предпосылки, что организованность достаточ-

но выражать через количество статистической информации (частный случай организованности).

Организованность является функцией более простых характеристик системы: упорядоченности и сложности.

На практике, когда задана цель, важно знать не «абсолютную» организованность функционирования, а неорганизованность, поскольку именно она является оперативной информацией о качестве организации и функцией элементарного понятия неупорядоченности.

Результаты исследования

Неупорядоченность – это мера различия какого-либо выбранного параметра, например X_j , в отношении эталона порядка $X_{этр}$, которая стремится к нулю при $X_j \rightarrow X_{этр}$.

Поскольку в общем случае центр упорядоченности представляет собой не точку, а некоторую область, которая называется квазиупорядоченной зоной, то неупорядоченность рассматривается в отношении границ этой зоны $f(x_j)$.

Тогда модель неупорядоченности \bar{Y}_j будет иметь вид:

$$\bar{Y}_j = [x_j - x_{этр}] - f(x_j), \quad \bar{Y}_j > 0. \quad (1)$$

В более общей форме, оперируя с векторной величиной, можно перейти к выражению

$$\bar{Y}_j = q_j - f(x_j), \quad (2)$$

где q_j – модуль вектора рассогласования.

Сложность системы является функцией либо числа элементов, входящих в систему, либо их разнообразия. В неорганизованность сложность входит косвенно – через число рассматриваемых параметров, возможных ситуаций и временных интервалов.

Так же, как упорядоченность, организованность легче измерять обратной величиной – неорганизованностью. В литературе дано определение неорганизованности, предложена общая модель, соответствующая этому определению, и рассмотрены ее основные свойства.

Неорганизованность – это обобщенная за рассматриваемое число возможных ситуаций, временных интервалов характеристика неупорядоченности, взвешенная по фактору существенности (в смысле «ущербности») ее проявления в отношении определенных показателей функционирования системы.

Согласно определению, можно записать следующее выражение для неорганизованности:

$$\bar{O} = \sum_{k=1}^K \alpha_k \sum_{i=1}^I S_i \sum_{j=1}^j P_j \psi(\Pi_Y), \quad (3)$$

где ψ – функция приведения; α_k , S_i , P_j – веса соответственной j -ой ситуации, i -го элемента, K -го интервала времени.



Параметр неупорядоченности $\Pi_{\bar{y}}$ находится из выражения:

$$\Pi_{\bar{y}} = w_j Y_j + c, \quad (4)$$

где w_j – вес, учитывающий различие \bar{Y} в j -й ситуации по сравнению с другими ситуациями; c – коэффициент, значение которого находится из условия $\psi(\Pi_{\bar{y}}) = 0$, при $\bar{y}_i = 0$.

Свойство неорганизованности функционирования H_k при логарифмической функции ψ , для j -й ситуации имеет вид:

$$H_k = \sum_{j=1}^j P_j \log_a \left\{ [q_j - f(x_j)] w_j + 1 \right\}. \quad (5)$$

Такая неорганизованность условно называется целевой энтропией.

Целевая энтропия обладает следующими свойствами:

– $H_X = 0$, если все $q_j \leq f(x_j)$, $P_j = 0$, если все $q_j - f(x_j) > 0$. В этом случае предприятие будет полностью адаптировано;

– для всего ансамбля при $P_j > 0$, и если $[q_j - f(x_j)] \rightarrow 0$, то $H_X \rightarrow 0$, тогда предприятие адаптировано, если $[q_j - f(x_j)] \rightarrow \infty$, то $H_X \rightarrow \infty$, в предельном случае предприятие полностью не адаптировано;

– при $P_j = 1/j$ $H_X = H_{MAX}$ находится из выражения

$$H_{MAX} = \log_a \left\{ \max_j [q_j - f(x_j)] w_j + 1 \right\}. \quad (6)$$

В этом случае предприятие не адаптировано.

В дальнейшем энтропия, найденная в соответствии с выражением (6), будет называться максимальной энтропией.

Таким образом, целевая энтропия является одним из видов энтропии, которые могут быть синтезированы вариацией форм представления параметра неупорядоченности. Следовательно, целевую энтропию можно рассматривать как математическую модель процесса адаптации ЛС к условиям работы, в которой принимаются показатели:

– в качестве показателя недостижения цели используется мера неупорядоченности;

– за показатель недостижения цели, учитывающий вероятности появления рассогласования X_j по отношению к границе квазиупорядоченной зоны $f(x_j)$, вызванное недостаточной адаптацией ЛС к внешним условиям, принимается мера неорганизованности функционирования.

Целевая энтропия в полной мере удовлетворяет требованиям универсальности отражения

специфики рассматриваемой проблемы, непротиворечивости к предшествующим теориям и динамичности. Однако более удобным бывает использование относительных показателей.

Приращение организованности ΔO_i в символическом виде, выраженное через изменение неорганизованности системы под действием средств организации, выглядит так:

$$\Delta O_i = - \Delta O_i = O_{iD} - O_{ip}, \quad (7)$$

где O_{iD} , O_{ip} – неорганизованность в отношении i -й цели соответственно до и после действия средств организации.

Тогда относительное приращение организованности за счет действия средств организации называется неорганизованностью функционирования системы и находится из выражения

$$O_i = \frac{(O_{iD} - O_{ip})}{O_{iD}}. \quad (8)$$

Принимая логарифмический вид функции неорганизованности, имеется возможность представить относительное приращение организованности O_i за счет повышения адапционных свойств системы и, с учетом выражений (5), (6), как функцию от целевой и максимальной энтропии системы:

$$O_i = \frac{(H_{imax} - H_{iu})}{H_{imax}} = 1 - \frac{H_{iu}}{H_{imax}}, \quad (9)$$

где H_{iu} , H_{imax} – соответственно целевая и максимальная энтропии в отношении i -й цели.

Организованность функционирования системы обладает рядом полезных свойств:

– область определения этого показателя ограничена сверху и снизу;

– организованность $\rightarrow 1$, если вероятность достижения цели $\rightarrow 1$.

– организованность $\rightarrow 0$, если вероятность достижения цели $\rightarrow 0$.

Выводы

Таким образом, неорганизованность функционирования является следствием воздействия внешней среды на объект управления, в то время как организованность – количественной мерой способности системы приспособиться к воздействию факторов внешней среды и может быть предложена в качестве критерия оценки уровня адаптации ЛС к возмущающим воздействиям среды.

Список литературы

1. Ключков В. Н. Адаптация и конкурентоспособность автотранспортных систем в рыночных условиях. СПб. : Изд-во СПбГИЭА, 1999. 215 с.



Formation of Indicators Characterizing the Adaptive Properties of Logistics Systems

V. N. Klochkov

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics of Enterprises, Engineering Economics and Logistics, Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A., 77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: klochkovvn@yandex.ru

E. S. Kurbatova

Ph.D. Associate Professor, Department of Economics of Enterprises, Engineering Economics and Logistics, Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A., 77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: kshur04@ya.ru

R. A. Sytnik

Post-graduate Student of the Department of Economics of Enterprises, Engineering Economics and Logistics, Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A., 77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: rsytnik@yandex.ru

Introduction. The article takes up the issues of the basic approaches to the formation of indicators of the level of adaptation of logistics systems. The concrete indicators of the level of adaptation, by which it becomes possible to analyze the degree of accordance of organizational structures of logistics systems and external environment, are proposed. **Theoretical analysis.** For the analysis of the level of adaptation properties it is necessary to develop indicators that directly reflect the process of adapting logistic systems to changes in the external environment. In practice, it is important to know the unorganized logistics system, as it gives the operational information about the quality of the organization and function of the elementary concepts of disorder. Disorganization – is generalized for the considered number of possible situations, timing characteristics of disorder, weighted by a factor of importance (in the sense of «inferiority») of its manifestation in relation to certain performance of the system. **The results of the study.** The paper shows the indicators that allow to analyze the institutional structure of logistics systems and the external environment. The target entropy is considered as the mathematical model of the process of adaptation of logistical system to the working conditionals. Index organization is marked out as a criterion for assessing the degree of adaptation of logistic system to the (external) environment. **Conclusions.** Disorganization of operation is the result of the impact of the environment on the control object, while the organization is a quantitative measure of the ability to adapt to the effects of environmental factors and can be also offered as a criterion for assessing the level of adaptation of the logistics system to disturbing influences of the environment.

Key words: logistics, logistics system, adaptation, external environment, management.

References

1. Klochkov V. N. *Adaptacija i konkurentosposobnost' avtotransportnyh sistem v rynochnyh uslovijah* [Adap-

tation and competitiveness of road transport systems in market conditions]. St. Petersburg, Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics Publ., 1999. 215 p.

УДК 330.322.214; 339.727.22

СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ НА ВНУТРЕННЕМ И ИНОСТРАННОМ РЫНКАХ

А. И. Евстафьев

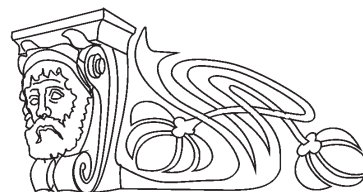
кандидат экономических наук, начальник сектора «Молодежный бизнес-центр» ЦТТИКОИС, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: artem-ivanovich@yandex.ru

А. О. Перетрухин

магистрант, Кубанский государственный университет, Краснодар
E-mail: alexandrperetruhin@mail.ru

Введение. Современный этап глобализации демонстрирует полную неспособность местного бизнеса и органов власти отражать экспансию транснационального инвестиционно-строительного капитала, стремительно наращивающего свое влияние на

развитие национальных рынков недвижимости. Проблема заключается в невозможности адекватно обосновать и точно прогнозировать характер воздействия данного фактора без надлежащего понимания различий в стратегиях внутреннего и иностранного





инвестирования в недвижимость. **Методология.** Разрешение этого противоречия достигается в результате отказа от либеральной экономической концепции и обращения к положениям классической политической экономии, оперирующей отдельным описанием недвижимости как товара и как капитала. Центральное место отводится темпорально-структурному анализу инвестиций. **Анализ.** На основе обширного эмпирического материала, включающего данные об инвестиционной активности в сфере недвижимости России, Индии, США, Китая и мира в целом, доказываемость несостоятельности разграничения инвестиций исключительно по признаку юридической субъектности «резидент – нерезидент». Внутренние и иностранные стратегии разнятся по всем показателям бизнеса: типам обеспечения, периодичности вложений, их оборачиваемости, степени доминирования на национальном рынке недвижимости в различные периоды его циклического развития. **Результаты.** Впервые выявлена и объяснена ритмичная изменчивость стратегий иностранных игроков, связанная с динамикой финансово-экономического состояния внутреннего рынка недвижимости. Обоснована целенаправленная государственная поддержка отечественного бизнеса, ограничивающая свободу репатриации иностранных инвестиций. **Ключевые слова:** рынок недвижимости, глобализация, иностранные инвестиции, международные спекуляции, недвижимость, отечественные инвестиции.

Введение

Современный этап глобализации характеризуется возникновением мобильной части международного капитала, концентрирующегося по поводу получения доходов от недвижимости. Он кристаллизуется в форме всевозможных инвестиционных фондов недвижимости, биржевых и реальных управляющих компаний, транснациональных девелоперских структур. Одновременно с этим происходит становление общемировой рыночной инфраструктуры, в которой объединяются друг с другом тысячи страховых, консультационных, посреднических и юридических компаний, специализирующихся на обслуживании этого капитала и освоении иностранных инвестиций в свои рынки недвижимости. Развивается глубокая интеграция кредитно-финансового капитала в строительную индустрию вплоть до прямого участия и получения контроля отдельными банками над крупнейшими государственными проектами. В результате в странах с открытой экономикой общий объем внешних обязательств застройщиков и собственников объектов строительства становится сопоставим со всем финансированием, полученным из внутренних источников, а нередко превышает его.

В такой ситуации развитие рынка недвижимости становится все более неустойчивым, подверженным наднациональным конъюнктурным факторам, что требует разработки более сложного аналитического и прогностического инструментария для его изучения. Начинает ощущаться недостаточность существующих методов регулирования активности инвесторов. Но наибольшую важность в этой связи имеет то,

что, несмотря на выраженный интерес научного сообщества к озвученным проблемам, до сих пор не проведено четкого экономико-категориального разграничения между внутригосударственными и иностранными инвестициями в недвижимость, которое сегодня в крайне упрощенном виде трактуется только как различие в источниках капитала: капитал резидентов – капитал нерезидентов. Вот почему нами преследуется цель определения более глубокого основания в различении иностранных и отечественных вложений в недвижимость, которое, на наш взгляд, пролегает в несовпадении стратегий инвесторов. Доказательство этой гипотезы требует решения следующих задач:

- структурный анализ отечественных и иностранных инвестиций на рынке недвижимости;
- выявление и логическое объяснение различий в типах обеспечения, периодичности и оборачиваемости вложений;
- интерпретация на основе полученных выводов статистической информации о финансировании строительства в Российской Федерации.

Методология

В наших предыдущих публикациях мы отразили собственный подход, заключающийся в рассмотрении функционирования национальных рынков недвижимости не в рамках теории экономики страны, а сквозь призму их международного взаимодействия. Центральным понятием здесь выступает «транснациональный инвестиционно-строительный капитал», глобальная циркуляция которого активизирует циклы на ипотечных, залоговых и строительных рынках [1]. Нами было показано, что в современной экономической мысли трактовка этих процессов затруднена использованием неподходящего терминологического аппарата: «устойчивое развитие», «открытая экономика», «инвестиционный климат», соответствующего *либеральной научной традиции*. «Книжное» описание этих понятий вступает в противоречие с реально наблюдаемыми явлениями. Так, в соответствии с расхожим представлением, сначала должен быть зафиксирован рост спроса на недвижимость, вызывающий локальное повышение цены, и только после этого иностранные инвесторы вступают на местный рынок [2] – но именно эта очередность событий регулярно нарушается (примеры будут приведены далее).

Действительно непротиворечивым теоретическим базисом в объяснении данных феноменов глобализации обладают труды *классической политической экономии*. Среди них следует особо выделить работы К. Маркса и Л. Вальраса, в которых обращение недвижимости *как товара* рассматривается обособленно от обращения недвижимости *как капитала* [3, 4]. Современная актуальность высказанных этими авторами по-



ложений подтверждается тем, что изучение переходов недвижимости из товарного состояния в состояние капитала (и обратно), совершающихся при сохранении формально-юридического статуса «иностранный инвестиции», позволяет адекватно объяснить происходящие на наших глазах изменения на рынке, в том числе изменения в интенсивности, скорости и амплитуде циклического развития. Решающее значение в данной методологической системе имеет *темпорально-структурный анализ*: выявление сдвигов, временных лагов, изменений в структуре инвестиционных потоков,

скорости их возврата, размерах абсолютного и сравнительного приращения.

Анализ

Докажем, что инвестиции в национальную недвижимость в общем виде представляют собой оборотный капитал. Рассмотрим мировую статистику соотношения прямых иностранных инвестиций и стоимости зарубежного имущества (табл. 1), сведенную нами на основе данных ЮНКТАД и международного консалтингового агентства Jones Lang LaSalle [5, 6].

Таблица 1

Соотношение прямых иностранных инвестиций и стоимости зарубежного имущества по секторам мировой экономики в 2011 г.

Сектор глобальной экономики	Прямые иностранные инвестиции в текущем году, млрд долл. США	Стоимость зарубежных валовых накоплений*, млрд долл. США	Соотношение иностранных инвестиций и зарубежных валовых накоплений, %
Рынок недвижимости и стройиндустрия	440	1 200	36,7
Все прочие отрасли экономики	1 150	15 770	7,3
Всего	1 600	16 970	9,4

Примечание. *Стоимость зарубежных валовых накоплений – это стоимость активов, накопленных за весь предшествующий период в результате осуществления иностранных инвестиций (приобретения готовых или создания и поставки новых основных средств), за вычетом выбывшего или амортизированного имущества.

Коэффициент оборачиваемости иностранных инвестиций в недвижимость (соотношение иностранных инвестиций и зарубежных валовых накоплений) составляет 0,367, что соответствует периоду оборота 2,7 года. Такую продолжительность имеет в среднем один полный инвестиционно-строительный цикл, включающий разработку проектно-сметной документации, покупку земельного участка, строительно-монтажные работы и ввод в эксплуатацию вновь созданного имущества. Это означает, что в отличие от «длинных» инвестиций (например, в топливно-энергетический или агропромышленный комплекс) полный круг превращений $D-T-D'$ в бизнесе, связанном с недвижимостью, совершается в течение периода проведения строительно-монтажных работ. Это резко контрастирует с оборачиваемостью международных инвестиций в других отраслях мирового хозяйства – 0,073, соответствующей периоду 13,7 года. Прямые инвестиции в сектор недвижимости оборачиваются в 5 раз быстрее.

Возврат капиталовложений в недвижимость может занимать и намного меньшее время, например, в случае привлечения местных соинвесторов, которые, по сути, оплачивают и все строительные расходы, и услуги инициатора проекта. Тогда окупаемость вложенных средств наступает еще на этапе строительства (в течение первого года инвестирования). В другом случае, когда недвижимость создается для последующей

сдачи в аренду или эксплуатации (например, при строительстве гостиницы), период возврата капиталовложений удлиняется до 10–15 лет. Однако такая приносящая регулярный доход собственность, оставаясь наиболее ликвидным типом материально-вещественных активов – недвижимостью, не утрачивает возможности использования в качестве товара. При этом наличие арендаторов только укорачивает период экспозиции этой недвижимости на рынке, так как говорит о низком уровне риска инвестирования, устойчивом и прогнозируемом денежном потоке, а ее рыночная стоимость резко повышается. В результате даже проекты, предполагающие изначально сдачу собственности в аренду, спустя 5–10 лет успешной эксплуатации завершаются ее продажей.

Все это определяет высокую чувствительность такого бизнеса к национальному законодательству, регулирующему вопросы репатриации капитала. В этом заключается одно из ключевых отличий стратегии капиталовложений в иностранную недвижимость от любых других видов капиталовложений. Инвестора, занимающегося финансированием промышленного производства, в первую очередь интересуют нормы, регулирующие его текущую фабричную деятельность: налог на добавленную стоимость, налог на имущество, налог на прибыль, таможенные пошлины, законодательство о труде. В меньшей степени такого предпринимателя затрагивают



нормы, определяющие порядок и последствия ликвидации предприятия, потому что он не намерен его ликвидировать и считается с такими условиями лишь как с вероятными рисками.

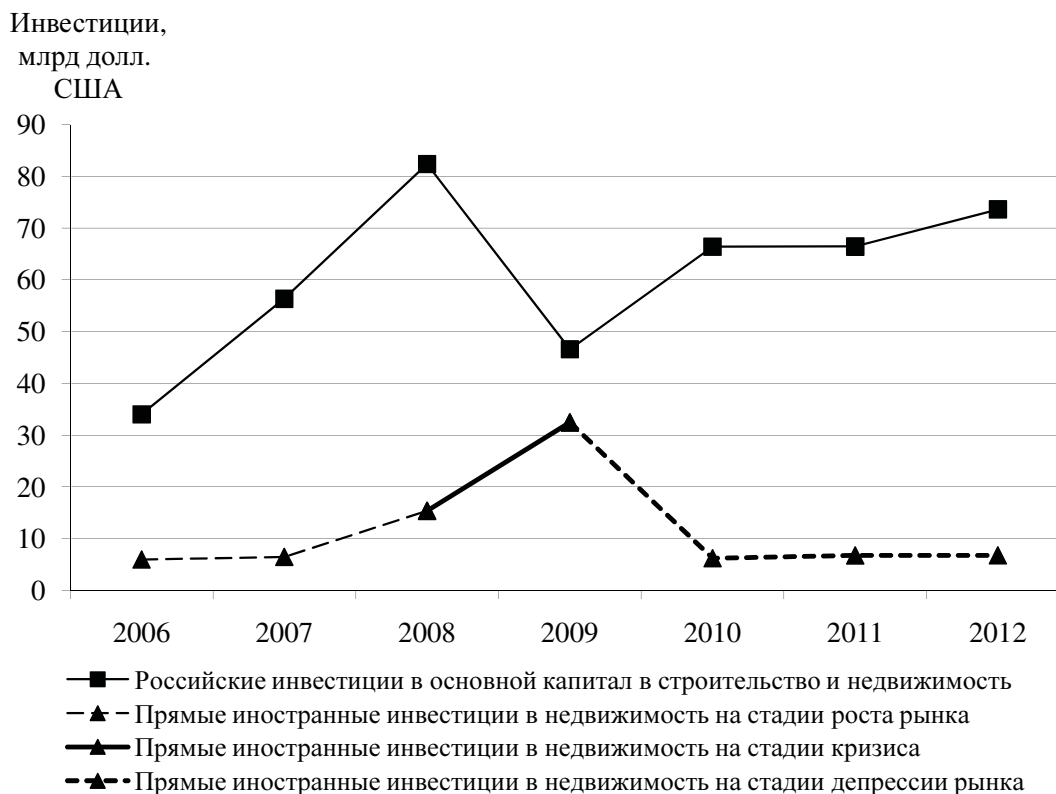
В противоположность этому инвестор, финансирующий иностранную недвижимость, не рассматривает такую недвижимость как средство труда. Для него недвижимость – предмет труда, оборотный капитал. В среднесрочной перспективе у него всегда на повестке дня вывод вложенного ранее капитала за пределы данной страны. Как следствие, на поведении таких инвесторов сильнее сказывается регулирование условий беспрепятственного ввода и вывода средств, налогообложения репатрируемого капитала. Критическая важность этих условий проявляется в годовой динамике иностранных инвестиций, поступивших в недвижимость и строительную отрасль Индии в 2013 г. Их рост, по данным за 1-й квартал, составили более 700% по отношению ко всему 2012 г.: 3 млрд против 370 млн долл. США. Это стало возможным после проведения реформы законодательства, упрощающего вывод капиталов иностранными инвесторами недвижимости. Примечательно, что, как отмечает Д. С. Рават, генеральный секретарь индийской ассоциации палат промышленников и предпринимателей (ASSOCHAM), при этом «большинство штатов Индии в 2013 г. получили инвестиций, не

связанных с недвижимостью, в целом *меньше, чем в прошлом году*» (выделено нами. – Е. А.) [7].

Это обуславливает необходимость проведения следующего разграничения между инвестициями в недвижимость, которые распадаются на вложения транснационального инвестиционно-строительного капитала и вложения отечественных бизнес-структур. Обычно государственная статистика не учитывает различий между ними. В результате деятельность по обороту денежных средств на иностранных рынках недвижимости ошибочно приравнивается к обычной деятельности по созданию и эксплуатации местной доходной недвижимости. Упускается из виду ряд принципиальных отличий:

- во-первых, для операций, связанных с иностранным оборотом недвижимости, характерна ускоренная периодизация (2,7 года);
- во-вторых, максимальный объем иностранных вложений осуществляется не во время наиболее комфортных периодов роста местного рынка недвижимости, а во время кризиса на нем;
- в-третьих, особое значение для иностранного инвестора имеет не только абсолютная, но и сравнительная эффективность вложений в рынки различных государств.

Иллюстрацией этих положений может служить статистика инвестиций в недвижимость РФ (рисунк).



Сдвиг в динамике отечественных и иностранных инвестиций в недвижимость РФ в 2006–2012 гг. в условиях смены стадий развития рынка недвижимости: рост – кризис – депрессия



Годовой рост прямых иностранных инвестиций в 2007 г., когда наблюдалось относительное благополучие как на российском, так и на американском рынках недвижимости, составил всего 108% против 166% роста отечественных инвестиций в строительную отрасль и бизнес, связанный с недвижимостью. Однако уже в 2008 г. в условиях резкого ухудшения ситуации на рынках недвижимости США и Западной Европы поток иностранных инвестиций в Россию демонстрирует годовой рост в 237%, что значительно превышает рост отечественных инвестиций – 146%. Здесь следует подчеркнуть, что с конца 2007 г. и в течение первой половины 2008 г. российский рынок недвижимости выгодно отличался от рынков

развитых стран по всем показателям доходности, рискованности, оборачиваемости недвижимых активов и рентабельности строительных компаний, что обусловило агрессивное наращивание транснациональным инвестиционно-строительным капиталом своего присутствия на нашем, перспективном в спекулятивном отношении, рынке. При этом соотношение иностранных инвестиций в недвижимость и российских составило около 1 : 5 (табл. 2). Расчет структуры отечественных и иностранных инвестиций на рынке недвижимости с 2006 по 2012 г. проведен на основе сбора и обобщения информации, опубликованной Центральным банком РФ и Федеральной службой государственной статистики [8, 9].

Таблица 2

Структура отечественных и иностранных инвестиций на рынке недвижимости РФ с 2006 по 2012 г.

Виды инвестиций	Величина инвестиций, млрд долл. США							Структура инвестиций, %		
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2006–2008	2009	2010–2012
Российские инвестиции в основной капитал в строительной отрасли	6	10	16	9	11	11	11	16	11	15
Российские инвестиции в основной капитал в операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг	28	46	66	38	55	55	63	70	48	76
Прямые иностранные инвестиции в недвижимость	6	7	15	32	6	7	7	14	41	9
Всего	40	63	97	79	72	73	81	100	100	100

Примечание. Капиталовложения для удобства сопоставления приведены в долл. США в соответствии с динамикой валютного курса.

Дальнейшее сравнение позволяет выявить коренное отличие в стратегии иностранных инвесторов по сравнению со стратегией местных застройщиков и местных рантье – лиц, специализирующихся на получении дохода от покупки и эксплуатации недвижимости. В 2009 г. рынок недвижимости России испытал наиболее тяжелый этап кризиса: цены на недвижимость достигли дна в середине 2009 г., составив около 50–60% от цен середины 2008 г., период экспозиции продаваемых объектов удлинился до 0,5–1 года, ряд строительных компаний обанкротился [10]. В такой ситуации отечественные инвестиции резко сокращаются, почти достигнув уровня 2006 г. – годовая убыль инвестиций составила 43%. Иностранные вложения, напротив, продолжают показывать фантастический рост, составивший по итогам 2009 г. около 211% к 2008 г., или 541% к 2006 г. Соотношение иностранных и российских инвестиций достигло пропорции почти 1:1. В предыдущих наших работах было описано, где обычно сосредотачиваются эти инвестиции [11]. Речь идет о покупке испытывающих затруднения застройщиков и их последующей реорганизации с

необходимым дополнительным финансированием уже осуществляющихся строительных проектов, выкупе компаний, управляющих торговыми и офисными центрами, приобретении долей самостоятельных ипотечных подразделений российских банков и увеличении их капитала.

Наконец, после прохождения острой фазы кризиса, с 2010 г. наблюдается резкое снижение инвестиционной активности иностранных инвесторов до уровня, характерного для 2006 г. Годовая убыль иностранных вложений в 2010 г. составила 81%. В это же время финансирование недвижимости российскими источниками возросло на 42%. Далее в течение всего периода с 2010 по 2012 г. структура инвестиций не меняется: на долю внешних источников приходится только 9%, на долю отечественных – 81%.

Интерпретация приведенных данных сводится к следующему. По мере интернационализации экономик и усиления глобальной роли международных финансовых институтов главную роль в развитии локальных рынков недвижимости начинают играть уже не местные застройщики или жители городов, а крупные банковские группы и



финансовые фонды. Спрос потенциальных покупателей жилья, торговых, промышленных организаций и госструктур формирует лишь общие предпосылки для ведения строительной деятельности, очерчивает ее возможные границы – в категориях емкости рынка, ожидаемой оборачиваемости и сроков экспозиции выставленной на продажу недвижимости. Решающее же слово остается за инвестором, который использует не существовавшую ранее возможность свободного и быстрого перемещения своего рабочего инвестиционно-строительного капитала из одной страны в другую и даже с одного континента на другой. В своих предпочтениях эти инвесторы руководствуются сравнительными характеристиками различных национальных рынков недвижимости: текущей фазой их циклического развития, отраслевой инфляцией, долей вакантных площадей и т.п.

Такая система неминуемо порождает кратковременные избытки строительного капитала в одних странах и его дефицит в других. Не фундаментальные различия рынков, среди которых «разница в числе и росте высокотехнологичных фирм или разница в приросте населения», как указывают международные организации, сегодня «определяют цены на недвижимость» [5] и через это – инвестиционную активность и динамику развития строительной отрасли. В настоящее время наблюдается обратный порядок: инвестиционная активность изменяет условия осуществления строительства, что в итоге отражается на ценах. По данным Ассоциации генеральных подрядчиков США, «40% компаний сообщили, что в 2012 г. именно ужесточение условий кредитования привело к тому, что реализация начатых проектов была отсрочена, а переговоры с ограниченными в платежеспособности клиентами были вообще отменены» [12]. Это свидетельствует о принципиальном изменении последовательности событий в инвестиционных рыночных циклах: сначала наблюдается приход глобальных финансовых игроков на локальный строительный рынок, меняющих условия корпоративного кредитования нового строительства и ставки по ипотеке, затем повышается курс торгуемых на бирже облигаций застройщиков, после чего привлекаются спекулянты и рантье недвижимости и, наконец, растет ее цена. Вывод инвестиционно-строительного капитала означает начало кризиса и длительную депрессию национального рынка недвижимости, разорение компаний.

В этой связи показательна ошибка ряда исследователей, придерживающихся консервативно подхода к привлечению инвестиций. Так, Е. Ю. Зайцева пишет: «...недостаточное государственное регулирование рынка недвижимости и деятельности инвестиционных фондов является причиной низкой капитализации рынка паевых инвестиционных фондов, осуществляющих де-

ятельность на рынке недвижимости» [13, с. 16]. Напротив, это слабое, «недостаточное», регулирование инвестиционных процессов – прозрачность государственных границ для транснационального инвестиционно-строительного капитала (как в отношении прибывающего, так и бегущего из страны), упрощенные условия организации делового бизнеса в любых организационно-правовых формах (прежде всего, в форме обществ с ограниченной ответственностью, имеющих минимальный уставный капитал) – способствовало бурному спекулятивному развитию. Тот факт, что большая часть этих «горячих» денег аккумулировалась в форме реальных инвестиций в недвижимость (банковские кредиты застройщикам, покупки готовых торговых центров и т.д.), объясняется более высокой доходностью реальных вложений.

Если рассматривать лишь вершину айсберга, как это делается в публикациях Е. Ю. Зайцевой, а также многих других аналитиков иностранных рынков недвижимости (Л. Кристи, К. Долер и пр.), и не замечать активной роли международных инвестиционных потоков в формировании локальных дисбалансов спроса и предложения недвижимости, то мы будем вынуждены признать лишь первый уровень проблемы развития национальных рынков, трактуемый традиционно в терминах «перегрев» и «пузырь». Наиболее емко этот, поверхностный, взгляд выражается в метафоре «бумеранг недвижимости», используемой зарубежными исследователями для обозначения феномена неминуемости кризисного спада и последующего восстановления. Эта точка зрения базируется на описанном выше представлении об инвестициях в строительство, которые притягиваются на рынки так называемых продавцов – рынки, где в данный момент времени устанавливается завышенная цена на недвижимость и растет доходность застройщиков [14, 15]. Постепенно в результате неумеренного финансирования строительства и появления значительного объема нереализованного нового предложения главную роль на рынке начинают играть покупатели, в результате чего цены падают, ударяя «бумерангом» по прибыли застройщиков. В таких условиях ключевой проблемой для государств становится создание благоприятных условий для инвестирования в строительную отрасль, избежание перегрева своего рынка недвижимости и ограничение спекуляций.

Как было показано, проблема рыночных циклов на рынке недвижимости в условиях глобализации уже не сводится к реактивному поведению инвесторов. Транснациональный инвестиционно-строительный капитал сам упреждает изменения на рынке, меняет их направленность, определяет момент завершения рецессии или окончания бума. Некоторые страны уже проявляют озабоченность тем, что спекулятивный иностранный капитал



придерживается данной стратегии. С этим, в частности, связаны опасения международных аналитиков в отношении прямых инвестиций в недвижимость Китая, в котором уже рассматриваются варианты ужесточения инвестиционно-строительного законодательства, мотивированного необходимостью ослабления чрезмерного роста стоимости недвижимости [16]. В условиях глобализации транснациональный инвестиционно-строительный капитал способен избежать всех локальных рисков обесценивания вложений, что позволяет ему в любых ситуациях сохранять свою номинальную стоимость и агрессивнее вмешиваться в нормальный ход циклического развития национальных рынков.

Результаты

Таким образом, можно сформулировать результаты проведенного исследования.

Во-первых, на основе темпорально-структурного анализа капитальных вложений в недвижимость впервые показана вся глубина различий между отечественными и иностранными инвестициями, доказано наличие множества критериев несовпадения. Они затрагивают не просто юридическую субъектность «резидент – нерезидент», а буквально все стороны бизнеса: типы обеспечения, периодичность вложений, их оборачиваемость, активность и степень доминирования на национальном рынке в различные периоды его циклического развития.

Во-вторых, показана несостоятельность распространенного суждения о международных инвесторах, которое связывает их бизнес-стратегию исключительно с использованием выгоды от разрывов между спросом и предложением на локальных рынках недвижимости. Показана ошибочность и контрпозиции, полагающей, что международные инвесторы преследуют только цели устойчивого развития территорий. На примере инвестиций в недвижимость России доказывается, что стратегия иностранных игроков изменчива, носит циклический характер и на различных стадиях развития национального рынка недвижимости отражает различные интересы.

В-третьих, обосновано выделение двух основных видов стратегий иностранных инвесторов, проявляющихся в ходе циклического развития национальных рынков в различных способах обогащения: в течение последней фазы роста инвестор разогревает рынок и раздувает ценовой пузырь – преследуется краткосрочная спекулятивная стратегия; в течение первой фазы кризиса инвестор скупает застройщиков-банкротов и замороженное строительство – преследуется долгосрочная экспансивная стратегия.

В-четвертых, подтверждена неспособность локального бизнеса, связанного с недвижимостью, эффективно отражать экспансию иностран-

ных инвесторов. Зависимый от своих национальных экономик, этот бизнес несет дополнительные риски, вызываемые меняющейся конъюнктурой локального рынка, что диктует поиск опоры не в зыбких рыночных тенденциях, а в целенаправленной государственной поддержке, которая должна предполагать ужесточение условий инвестирования и репатриации иностранного капитала.

Список литературы

1. *Евстафьев А. И., Максимов Д. В.* Анализ организации жилищной застройки и рынка жилья города на основе пространственно-параметрического моделирования // Изв. вузов «Северо-Кавказский регион». Ростов н/Д. 2010. № 5. С. 112–118.
2. World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone // Washington: The International Bank for Reconstruction and Development (The World Bank). 2004. URL: <http://wdronline.worldbank.org/worldbank/a/browsebytitle> (дата обращения: 18.04.2013).
3. *Маркс К.* Капитал: критика политической экономии: в 4 т. Т. II, кн. 2: Процесс обращения капитала / пер. П. Н. Ключина. М.: Эксмо, 2012. 1200 с.
4. *Вальрас Л.* Элементы чистой политической экономии / пер. И. А. Егоров, А. Белянин. М.: Изобраз, 2000. 448 с.
5. World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2012. 238 с.
6. Global Market Perspective: Second Quarter 2011 // Jones Lang LaSalle IP. URL: <http://www.joneslanglasalle.com/ResearchLevel1/Global-Market-Perspective-Q2-2011-a.pdf> (дата обращения: 21.04.2013).
7. India FDI in decline overall but regulatory changes could turn things around // International Consortium of Real Estate Associations, 2013. URL: http://www.worldproperties.com/ru/News/NewsDetail/13-06-05/India_FDI_in_decline_overall_but_regulatory_changes_could_turn_things_around.aspx (дата обращения: 21.06.2013).
8. Статистика внешнего сектора. Прямые инвестиции в Россию по видам экономической деятельности // Центральный банк РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/inv_in-rus.htm&pid=svs&sid=ITM_23050&pid=svs&sid=ITM_12726 (дата обращения: 18.04.2013).
9. Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/IssWWW.exe/Stg/02-18.htm (дата обращения: 22.04.2013).
10. *Стерник Г. М., Стерник С. Г., Аракелов С. А.* Итоги кризиса рынка жилья и жилищно-строительной отрасли в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. №7 (31). С. 34–47.
11. *Евстафьев А. И.* Методы анализа и регулирования пространственного развития города: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2011. 24 с.



12. Tentative Signs of a Recovery : the 2013 Construction Hiring and Business Outlook // The Associated General Contractors of America. URL: http://www.agc.org/galleries/news/2013_Construction_Hiring_and_Business_Outlook_Report.pdf (дата обращения: 19.04.2013).
13. Зайцева Е. Ю. Государственное регулирование инвестиций на рынке недвижимости : на примере паевых инвестиционных фондов : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб. : С.-Петербург. гос. инженер.-эконом. ун-т, 2012. 18 с.
14. Doler K. Real Estate Boomerang: From Bust To Sellers' Market? // Investor's Business Daily. 2013. URL: <http://news.investors.com/business-inside-real-estate/041113-651568-real-estate-shows-signs-of-a-home-sellers-market.htm?ven=rss> (дата обращения: 19.06.2013).
15. Christie L. Boomerang Buyers Return to Market after Foreclosure // Cable News Network : сетевой журн. 2013. URL: http://money.cnn.com/2013/03/11/real_estate/foreclosure-homes/index.html (дата обращения: 19.06.2013).
16. Rising FDI into China : the Facts behind the Numbers : UNCTAD Investment Brief // Investment Issues Analysis Branch of UNCTAD. 2007. URL: http://unctad.org/en/Docs/iteiiamic20075_en.pdf (дата обращения: 19.04.2013).

Strategies of Real Estate Investments in the Domestic and Foreign Markets

A. I. Evstafiev

Candidate of Economic Sciences, Head of the «Youth Business Center», Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A., 77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: artem-ivanovich@yandex.ru

A. O. Peretruhin

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

Introduction. The current stage of globalization demonstrates a completely failure of local business and authorities to reflect the expansion of transnational investment and construction capital which is rapidly increasing its influence on the development of the national real estate markets. The problem lies in the inability to explain adequately and predict accurately the nature of the impact of this factor without proper understanding of the differences in the strategies of domestic and foreign investment in real estate. **Methodology.** The solution of the problem require rejection of the liberal economic concepts and usage the provisions of the classical political economy, which operates with a separate descriptions of the real estate as goods and as capital. The temporal and structural analysis of investments takes the central place in the study. **Analysis.** Analysis is based on empirical data, including facts on investment activity in the real estate of Russia, India, USA, China and the World in general. We show inability of the division investments through the basis of legal subjectivity «resident–non-resident». Domestic and foreign strategies vary according to all indicators of business: types of collateral, frequency of investments, their turnover, degree of dominance in the national real estate market in different periods of its development cycle. **Results.** As a result, we have for the first time identified and explained the variability of rhythmic strategies of foreign players associated with the dynamics of the financial and economic condition of the domestic real estate market. It was revealed that domestic businesses needs in state support that must limit the freedom of the repatriation of foreign investments.

Key words: real estate market, globalization, foreign investments, international speculations, real estate, domestic investments.

References

1. Evstafiev A. I., Maksimov D. V. Analiz organizatsii zhilishchnoy zastroyki i rynka zhilya goroda na osnove prostranstvenno-parametricheskogo modelirovaniya [Special Parametric Modeling in Studies above Activity of City's Development and State of City's Housing Market]. *Izvestiya vuzov «Severo-Kavkazskiy region»*. Rostov-na-Donu, 2010, no. 5, pp. 112–118.
2. World Development Report 2005. A Better Investment Climate for Everyone. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development (The World Bank). 2004. Available at: <http://wdonline.worldbank.org/worldbank/a/browsebytitle> (accessed 18 April 2013).
3. Marx K. *Das Kapital: Kritik der politischen Oekonomie* : in 4 banden Band II. Buch 2: Der Zirkulationsprozess des Kapitals. Moscow, Eksmo, 2012. 1200 s. (in Russian).
4. Walras L. *Les elements d'économie politique pure*. Moscow, Izograf, 2000. 448 p. (in Russian).
5. World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. Geneva, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2012. 238 p.
6. Global Market Perspective: Second Quarter 2011. Jones Lang LaSalle IP. Available at: <http://www.joneslanglasalle.com/ResearchLevel1/Global-Market-Perspective-Q2-2011-a.pdf> (accessed 21 April 2013).
7. India FDI in decline overall but regulatory changes could turn things around. International Consortium of Real Estate Associations. 2013. Available at: http://www.worldproperties.com/ru/News/NewsDetail/13-06-05/India_FDI_in_decline_overall_but_regulatory_changes_could_turn_things_around.aspx (accessed 21 June 2013).
8. Statistika vneshnego sektora. Pryamye investitsii v Rossiyu po vidam ekonomicheskoy deyatel'nosti. Centralny bank RF (External Sector Statistics. Direct Investment in Russia by Economic Activities. Central Bank of RF). Available at: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/inv_in-rus.htm&pid=svs&sid=ITM_23050&pid=svs&sid=ITM_12726 (accessed 18 April 2013).
9. Investitsii v osnovnoy kapital po vidam ekonomicheskoy deyatel'nosti. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statis-



- tiki (Investment in Fixed Assets by Economic Activities Federal State Statistic Service). Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/IssWWW.exe/Stg/02-18.htm (accessed 22 April 2013).
10. Sternik G. M., Sternik S. G., Arakelov S. A. Itogi krizisa rynka zhilia i zhilishhno-stroitel'noy otrasli v Rossii [The Results of the Crisis in Russian Real Estate Market and Housing Building Industry]. *Finansovaya analiza: problemy i resheniya*, 2010, no. 7 (31), pp. 34–47 (in Russian).
 11. Evstafiev A. I. *Metody analiza i regulirovaniya prostranstvennogo razvitiya goroda*. Diss. cand. of econ. nauk [Methods of the Analysis and Regulation of the City Spatial Development. Cand. econ. sci. thesis diss.]. Krasnodar, Kuban State University, 2011. 24 p.
 12. Tentative Signs of a Recovery: the 2013 Construction Hiring and Business Outlook. The Associated General Contractors of America. Available at: http://www.agc.org/galleries/news/2013_Construction_Hiring_and_Business_Outlook_Report.pdf (accessed 19 April 2013).
 13. Zaytseva E. Yu. *Gosudarstvennoe regulirovanie investitsiy na rynke nedvizhimosti: na primere paevykh investitsionnykh fondov*. Diss. cand. of econ. nauk [State Regulation of Investment in the Real Estate Market: the Case of Mutual Funds. Cand. econ. sci. diss.]. St. Petersburg, Saint-Peterburg State University of Engineering and Economics, 2012.
 14. Doler K. Real Estate Boomerang: From Bust To Sellers' Market? *Investor's Business Daily*, 2013. Available at: <http://news.investors.com/business-inside-real-estate/041113-651568-real-estate-shows-signs-of-a-home-sellers-market.htm?ven=rss> (accessed 19 June 2013).
 15. Christie L. Boomerang Buyers Return to Market after Foreclosure. *Cable News Network*, 2013. Available at: http://money.cnn.com/2013/03/11/real_estate/foreclosure-homes/index.html (accessed 19 June 2013).
 16. Rising FDI into China: the Facts behind the Numbers: UNCTAD Investment Brief. *Investment Issues Analysis Branch of UNCTAD*, 2007. Available at: http://unctad.org/en/Docs/iteiamisc20075_en.pdf (accessed 19 April 2013).

УДК 631.1.017.3; 631.155.6

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Д. Ю. Самыгин

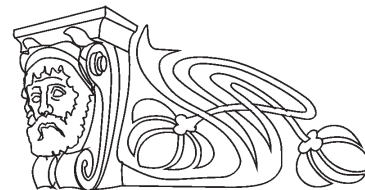
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики, Пензенский государственный университет
E-mail: vekont82@mail.ru

А. А. Тусков

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики, Пензенский государственный университет
E-mail: tuskov@mail.ru

Г. В. Трофименко

старший преподаватель кафедры прикладной экономики, Пензенский государственный технологический университет
E-mail: trofimgv@yandex.ru



Введение. Фермерство имеет экономическую значимость для развития сельских территорий, поэтому в рамках действующего правового поля закреплена их приоритетность для содействия занятости и роста доходов сельского населения, а также роли в сохранении сельского образа жизни населения. **Теоретический анализ.** Редакцией госпрограммы на 2007–2012 гг. определено, что важными направлениями развития К(Ф)Х должно быть улучшение их ресурсного обеспечения, совершенствование производственной инфраструктуры и улучшение сбыта продукции, социально-бытовое обустройство хозяйств и др. Однако в ходе реализации программы проявились ее недостатки, некоторые насущные вопросы не нашли своего отражения или получили общественное и научное одобрение. Сегодня государственная политика активнее стала участвовать в формировании аграрной инфраструктуры, развитии бизнеса на селе. Наибольшее признание получила господдержка по удешевлению кредитных ресурсов, что, однако, не повышает эффективности использования бюджетных средств и не влечет поступательного развития фермерства. Названные меры не создают благоприятных усло-

вий для воспроизводства средств, так как убыточное состояние многих хозяйств не позволяет им воспользоваться средствами господдержки. Действующие меры прямой господдержки в большинстве своем содействуют развитию финансовых структур и небольшой части экономически крепких хозяйств. **Результаты.** Экономический рост в сельском хозяйстве многие ученые связывают с прямой поддержкой производства, которая по законам ВТО имеет право на жизнь только в определенном размере, то есть необходима реструктуризация мер «желтой» корзины. Чтобы обеспечить расширенное воспроизводство материально-технических ресурсов, по мнению авторов, необходимо действующие нормативы субсидий увязать с показателями производительности труда в хозяйствах. Такие нормативы будут способствовать более эффективному использованию средств поддержки, создадут равные условия по их получению товаропроизводителям, повысят их конкурентоспособность на рынке ВТО.

Ключевые слова: государственная программа, фермеры, крестьянские хозяйства, государственная поддержка, нормативы субсидирования.



Введение

С 2006 г. сельское хозяйство становится приоритетной национальной задачей государства. С этого момента все товаропроизводители сельскохозяйственной продукции, в том числе и крестьянские (фермерские) хозяйства смогли рассчитывать на государственное участие в развитии своего бизнеса. Причем поддержка малых форм хозяйствования приобрела особую значимость, что было закреплено государственной программой развития сельского хозяйства на период 2008–2012 гг.

Сегодня фермерство Пензенской области является неотъемлемым элементом современной системы сельского хозяйства. На протяжении ряда лет на территории Пензенской области наблюдается положительная динамика развития крестьянских (фермерских) хозяйств. По данным Федеральной службы государственной статистики, крестьянские (фермерские) хозяйства Пензенской области производят более 5% продукции сельского хозяйства [1]. По России малыми формами хозяйствования производится более половины всей отечественной сельскохозяйственной продукции, в том числе 23% зерновых и зернобобовых культур, 87% картофеля, 83% овощей, 36,5% скота и птицы на убой в живой массе, 53,8% молока.

Теоретический анализ

Ретроспективный анализ достижения целей господдержки

В рамках долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Пензенской области на 2009–2013 годы» предполагалось создание условий для поступательного развития фермерства, которое не только решает проблемы производства продукции, но и содействует занятости и росту доходов сельского населения, способствует сохранению сельского образа жизни населения.

В общегосударственной стратегии формирования многоукладного агропромышленного производства развитие крестьянского сектора есть одно из направлений хозяйственных и структурных преобразований в системе агропромышленного комплекса. В системе организационно-экономических мероприятий по стабилизации развития крестьянских (фермерских) хозяйств особенно важными направлениями должны были стать совершенствование нормативной и правовой базы создания и деятельности этих предприятий, улучшение их ресурсного обеспечения и финансово-кредитной поддержки, совершенствование производственной инфраструктуры и улучшение сбыта продукции, социально-бытовое обустройство хозяйств, повышение уровня их информационно-консультационного обслуживания [2].

Вместе с тем перечень проблем обеспечения поступательного экономического развития крестьянских хозяйств сохраняется.

Программа предполагала рост фермерских хозяйств в регионе с 2774 в 2007 г. до 4245 в 2013 г., то есть на 155%. По состоянию на начало 2012 г. на селе было зарегистрировано 3,2 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством и несельскохозяйственной деятельностью. Это примерно только 75% индикативного показателя.

В ходе реализации государственной программы проявились ее недостатки. В ней не нашли решения вопросы развития наиболее значимых отраслей. Заложенные в программу механизмы регулирования и господдержки недостаточно дифференцированы по отраслям, территориям, социальным секторам и группам хозяйств с разным уровнем финансового состояния. Эти недостатки частично удается преодолеть с помощью отраслевых целевых программ. Однако увязка отраслевых программ с государственной программой не всегда прослеживается.

Современные тенденции поддержки фермеров

Сегодня реализуется новый этап госпрограммы на 2013–2020 гг. Малые формы хозяйствования наряду с крупными агропромышленными предприятиями являются полноправными участниками государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Поэтому фермеры и индивидуальные предприниматели, ведущие сельскохозяйственную деятельность, могут участвовать во всех отраслевых подпрограммах и федеральных целевых программах (рис. 1).

Более 69,0% средств всей поддержки занимает подпрограмма развития подотрасли животноводства, около 19,0% приходится на развитие растениеводства.

Кроме общих подпрограмм развития различных сфер отрасли, фермерские хозяйства, в отличие от сельхозорганизаций, могут претендовать на поддержку малых форм предпринимательства. Доля данного вида поддержки почти 5,5% (2 трлн 422,5 млрд руб.) всех средств, из них более 70,0% финансируется из федерального бюджета, что говорит о высокой приоритетности этого направления развития.

Целью названной подпрограммы являются поддержка и дальнейшее развитие сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и улучшение качества жизни в сельской местности. Важными задачами определено создание условий для увеличения количества субъектов малого предпринимательства, повышение эффективности использования земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, повышение уровня доходов сельского населения [3].



Рис. 1. Подпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2020 гг.

В рамках подпрограммы определено 4 основных направления (таблица):

1. Поддержка начинающих фермеров.
2. Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств.

3. Государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования.

4. Оформление земельных участков в собственность крестьянских (фермерских) хозяйств.

Поддержка малых форм хозяйствования Пензенской области на 2013–2020 гг.

Направления поддержки	Всего		Федеральный бюджет		Бюджет региона		Внебюджетные средства		Вид поддержки по ВТО
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	
Поддержка начинающих фермеров	379,96	15,84	292,96	17,24	87,00	20,07	0	0	зеленая
Развитие семейных животноводческих ферм на базе К(Ф)Х	855,22	35,65	553,54	32,58	301,67	69,58	0	0	зеленая
Государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования	972,64	40,55	671,29	39,51	35,33	8,15	266,02	100	желтая
Оформление земельных участков в собственность К(Ф)Х	190,83	7,96	181,29	10,67	9,54	2,20	0	0	зеленая
Итого	2398,65	100	1699,09	100	433,55	100	266,02	100	х

Здесь важным направлением аграрной политики выступает господдержка кредитования малых форм хозяйствования. На его реализацию направлено более 972 млрд руб., или 40,5% средств подпрограммы и почти 2,2% всех средств госпрограммы. В то же время получавшая массовое одобрение в 2012 г. поддержка начинающих фермеров занимает менее 16,0% средств всей поддержки отрасли в регионе. Следует заметить,

что мероприятия по поддержке начинающих фермеров и развитию семейных животноводческих ферм заинтересовали большую часть экономически активного сельского населения, не имеющего достаточной финансовой базы для создания собственного дела.

Проблемы развития господдержки крестьян

По нормам Всемирной торговой организации субсидирование процентной ставки по кредитам



будет отнесено на «желтую» корзину, а потому подлежит рассмотрению в сумме обязательств по сокращению мер поддержки.

Кроме того, следует отметить, что господдержка кредитования есть и в других подпрограммах развития сельского хозяйства (рис. 2).

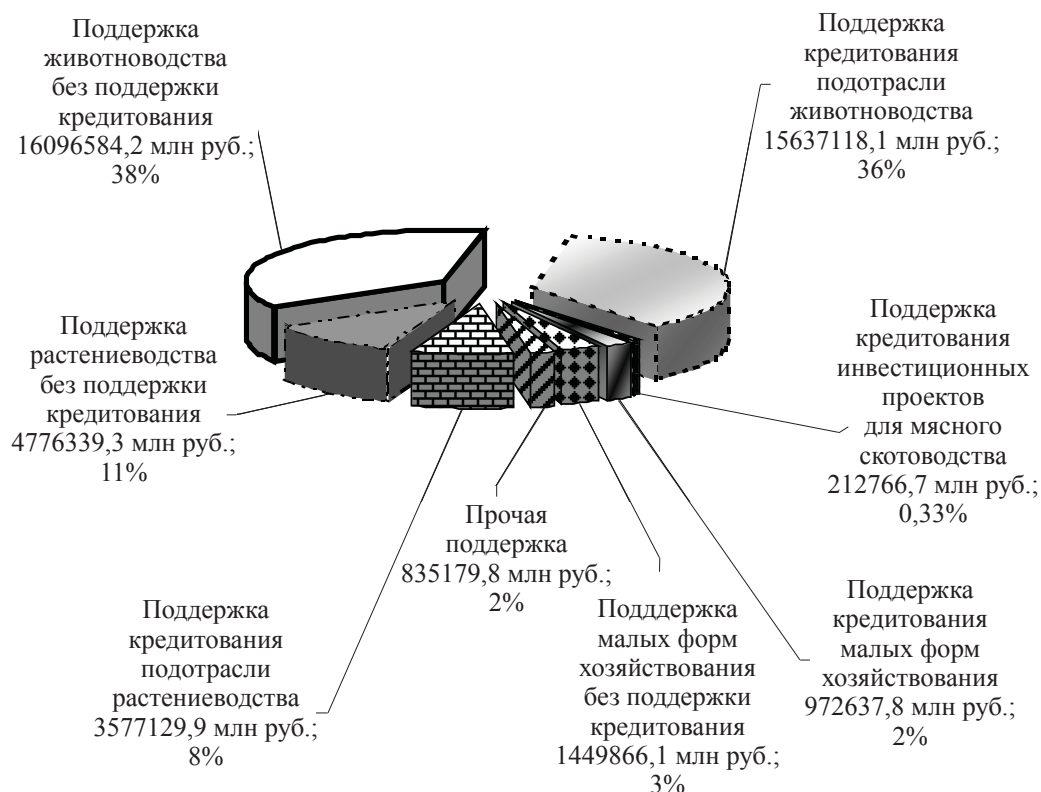


Рис. 2. Поддержка кредитования в системе ресурсного обеспечения госпрограммы Пензенской области на 2013–2020 гг. (Сост. по: Постановление Правительства Пензенской области «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Пензенской области на 2013–2020 годы»)

В общей структуре ресурсного обеспечения субсидирование процентной ставки по кредитам составляет более 45%, и этим видом при желании и возможности также могут воспользоваться крестьянские хозяйства. Очевидно, насущной необходимостью определять такой вид поддержки еще и в соответствующей подпрограмме не существует.

Названные меры поддержки не создают благоприятных условий для эффективного использования выделяемых бюджетных, кредитных и других финансовых средств, так как убыточное состояние большинства хозяйств не позволяет им воспользоваться средствами господдержки. Развитие названных инструментов механизма господдержки происходит в условиях убыточности и закредитованности большинства хозяйств, их неплатежеспособности и низкой ликвидности имеющихся активов. Компенсация процентной ставки сама по себе не гарантирует возможности получения кредита, если для банка привлекательность аграрного сектора низка по причинам высоких рисков в сочетании с относительно длительными сроками кредитования и плохого экономического состояния заемщиков, недостатка

залога, то есть неценовых факторов. На практике такие меры не оказывают прямого воздействия на экономический рост в сельском хозяйстве [4].

Действующие меры прямой государственной поддержки в большинстве своем содействуют развитию финансовых структур и небольшой части экономически крепких хозяйств. Кредиты и займы, привлеченные малыми формами хозяйствования на селе в 2012 г., составили 11,9% от общих кредитов и займов, направленных на развитие сельскохозяйственного производства (в 2011 г. – 11,6%). По данным банков, объем субсидированных кредитов и займов, полученных малыми формами хозяйствования в 2012 г. в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, составил 49,5 млрд руб., что несколько меньше, чем в предыдущем году (50,8 млрд руб.). На долю К(Ф)Х пришлось только 31,4% [3].

Причинами низкой кредитоспособности малых форм хозяйствования остаются, в частности, недостаточность залоговой базы и слабая работа региональных гарантийных и залоговых фондов с сельскими заемщиками.



Результаты

Без кардинального решения проблемы финансирования отрасли нельзя рассчитывать на успехи курса модернизации. В любом случае существует только два варианта вектора модернизации: либо переориентация поддержки в сторону «зеленой» корзины, на которую не покушаются правила ВТО, либо наполнение «желтой» корзины мерами, наиболее эффективными и благоприятными по отношению к сельхозпроизводству.

Учитывая серьезный вклад в экономику отрасли и социальную сферу села, развитие малых форм хозяйствования в сельской местности является важнейшим условием развития сельских территорий. Очевидно, необходимо комбинировать меры поддержки, не выходя за рамки взятого перед ВТО обязательства.

Принимая во внимание главную цель существования фермерских хозяйств – сохранение сельского уклада жизнедеятельности крестьян, необходимо ориентировать фермерство, кроме сельскохозяйственного производства, и на несельскохозяйственную деятельность.

Одним из вариантов может стать развитие сельского туризма. Данное направление можно рассматривать как реальный путь социального развития депрессивных сельских районов, позволяющий остановить деградацию сельской местности, страдающей от постоянного оттока населения, в частности, по причине отсутствия работы. Поддержка данного вида предпринимательства не попадает под законодательство мирового рынка, а потому не подлежит ограничениям. В развитых странах субсидирование аграрного сектора осуществляется не только из соображений продовольственной безопасности, но и с позиции угрозы избыточной миграции сельского населения в города.

В странах-членах ВТО активно пользуются разрешенными видами поддержки, связанными с развитием сельской инфраструктуры, охраной окружающей среды и рациональным использованием земельных и водных ресурсов, обеспечением продовольствием нуждающихся групп населения и обеспечением безопасности и качества производства продовольствия.

Кроме того, следует отметить такой вид поддержки, как страхование рисков, которое обеспечивает защиту от большинства естественных опасностей, включая засуху, избыточную влажность, наводнение, град, сильные ветры и другие катастрофические природные явления.

Поддержка, связанная с развитием производственных мощностей К(Ф)Х, должна быть более результативной. Например, важнейшей формой поддержки сельского хозяйства за рубежом является программа кредитования под залог будущей продукции (урожая).

В настоящее время наше государство активизировало часть поддержки в виде нормативного субсидирования товаропроизводителей на 1 литр молока и 1 гектар посевной площади сельскохозяйственных культур. Приказами Министерства сельского хозяйства утверждены названные нормативы. В Пензенской области ставки субсидий на 1 литр (килограмм) молока высшего сорта составляет 1,33 руб., на 1 литр (килограмм) молока первого сорта – 0,44 руб. Ставки на 1 га колеблется по районам от 167 до 346 руб. в зависимости от почвенного плодородия и интенсивности использования сельхозтоваропроизводителями посевных площадей [1, 2]. По мнению многих ученых-аграриев, такой вид господдержки является наиболее действенным. С этим, конечно, следует согласиться. Однако методика определения нормативов поддержки учитывает показатели, которые имеют наилучшие характеристики в крупных организациях. Учитывая их огромные площади и объемы производства, они получают львиную долю таких средств, что, однако, не свидетельствует об эффективности их использования. При этом многие крупные товаропроизводители зарегистрированы на городских территориях. По этой причине сельские администрации недополучают местные налоги, а сельские жители не могут быть заняты в работе управленческого персонала, что является причиной миграции высококвалифицированных кадров из села.

Очевидно, необходимо скорректировать методику расчета нормативов субсидирования товаропроизводителей, дополнив ее показателями производительности труда. Это будет в большей степени отвечать задачам программы повышения производительности труда в агропромышленном комплексе Пензенской области и способствовать более успешной ее реализации.

Несмотря на то что сегодня выручка на 1 работника в крупных и средних сельскохозяйственных организациях области на 82,9% выше, чем в хозяйствах всех категорий, малый бизнес имеет существенные резервы повышения производительности труда. В последние годы индекс производства в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей колеблется в пределах 260%, в то время как в сельхозорганизациях он на уровне 170%.

Таким образом, обобщая проделанное исследование, можно заключить, что в последнее время государство принимает активное участие в развитии сельскохозяйственного сектора, аграрная политика направлена на стабилизацию и экономический рост товаропроизводителей, существенные обороты набирает господдержка кредитования.

Однако проводимых мероприятий явно недостаточно для успешного функционирования малых форм хозяйствования, содействия устойчи-



вому развитию сельских территорий, повышения доходов сельских жителей.

Фермерские хозяйства развитых стран сохраняют земли сельскохозяйственного назначения, культурную самобытность страны, нравственные ценности и духовные истоки нации, способствуют снижению деградации сельских поселений.

Нормативы субсидий, рассчитанные с использованием предлагаемой усовершенствованной методики, будут способствовать более эффективному использованию средств такой поддержки, создадут равные условия среди товаропроизводителей по их получению, повысят конкурентоспособность отечественных участников рынка сельскохозяйственных товаров на внутреннем и внешнем рынке ВТО.

Список литературы

1. Приказ Министерства сельского хозяйства Пензенской области от 27 марта 2013 года № 64 «Об утверждении ставок субсидий, предоставляемых в соответствии с Порядком предоставления субсидий на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 литр (килограмм) реализованного товарного молока», утвержденного постановлением Правительства Пензенской области от 15.03.2013 № 149-пП. URL: <http://www.mcx-penza.ru/userfiles/file/%D0%9D%D0%B0%201%20%D0%BB%D0%B8%D1%82%D1%80.doc> (дата обращения: 19.07.2013).
2. Приказ Министерства сельского хозяйства Пензенской области от 22 марта 2013 года № 62 «Об утверждении ставок и методики определения ставок на 1 гектар посевной площади сельскохозяйственных культур». URL: http://www.mcx-penza.ru/userfiles/file/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B7%20%D0%BE%D1%82%2022_03_2013%20%E2%84%96%2062.doc (дата обращения: 19.07.2013).
3. Распоряжение Правительства РФ от 08.05.2013 г. № 753-р «Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2012 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=EXP;n=556765;req=doc> (дата обращения: 23.06.2013).
4. Самыгин Д. Ю. Поддержка сельского хозяйства по правилам ВТО : региональный аспект // Экономика сельского хозяйства России. 2012. № 8. С. 27–34.

Regional Aspects of the State Support of Farms

D. Yu. Samygin

Candidate of Sciences, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics,
Penza State University,
40, Krasnaya str., Penza, 440028 Russia
E-mail: vekont82@mail.ru

A. A. Tuskov

Candidate of Sciences, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics,
Penza State University,
40, Krasnaya str., Penza, 440028 Russia
E-mail: tuskov@mail.ru

G. V. Trofimenko

Senior Teacher of Chair, Department of Applied Economy,
Penza State Technological University,
1a/11, Baydukova Drive / Gagarin str., Penza, 440039 Russia
E-mail: trofimgv@yandex.ru

Introduction. The farming has the economic importance for development of rural territories therefore within an operating legal framework their priority for assistance of employment and growth of the income of country people, and also a role is fixed in preservation of a rural way of life of the population. **Theoretical analysis.** By state program edition for 2007–2012 it is defined that improvement of their resource providing, improvement of production infrastructure and improvement of sale of production, social arrangement of farms and others had to become the important directions of development of K(F)H. However during implementation of the program its shortcomings were shown, some vital issues didn't find the reflection or got public and scientific approval. Today the state policy began to participate more actively in formation of agrarian infrastructure, business development in the village. The greatest recognition was gained by state support on reduction in cost of credit resources that, however doesn't increase efficiency of use of budgetary funds and doesn't attract forward development of farming. The called measures don't create favorable conditions for reproduction of means as the unprofitable condition of many farms doesn't allow them to use means of state support. Operating measures of direct state support assist in the majority to development of financial structures and small part of economically strong farms. **Results.** In agriculture many scientists connect economic growth with direct support of production which under laws of the WTO has the right to life only in a certain size, i.e. restructuring of measures of a yellow basket is necessary. To provide expanded reproduction of material resources, according to authors, it is necessary to coordinate existing standards of subsidies to labor productivity indicators in farms. Such standards will promote more effective use of means of support, will create equal conditions on their receiving to producers, will increase their competitiveness in the WTO market.

Key words: state program, farmers, country farms, state support, subsidizing standards.



References

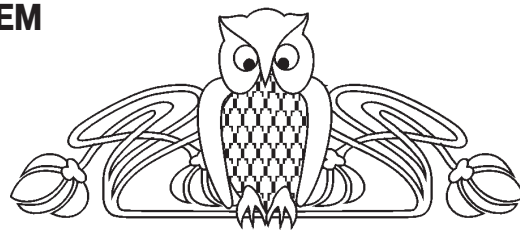
1. Приказ Министерства сельского хозяйства Пензенской области от 27 марта 2013 года № 64 «Об утверждении ставок субсидий, предоставляемых в соответствии с Порядком предоставления субсидий на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 литр (килограмм) реализованного товарного молока», утвержденным постановлением Правительством Пензенской области от 15.03.2013 № 149-пП (The order of the Ministry of Agriculture of the Penza region of March 27, 2013 № 64 «About the statement of rates of the subsidies provided according to Order of granting subsidies for compensation of part of expenses of agricultural producers on 1 liter (kilogram) of realized commodity milk», approved by the resolution of the government of the Penza region of 15.03.2013 № 149-pP). Available at: <http://www.mcx-penza.ru/userfiles/file/%D0%9D%D0%B0%201%D0%BB%D0%B8%D1%82%D1%80.doc> (accessed 19 July 2013).
2. Приказ Министерства сельского хозяйства Пензенской области от 22 марта 2013 года № 62 «Об утверждении ставок и методики определения ставок на 1 гектар посева пшеницы сельскохозяйственных культур» (The order of the Ministry of Agriculture of the Penza region of March 22, 2013 № 62 «About the statement of rates and techniques of definition of rates on 1 hectare of a cultivated area of crops»). Available at: http://www.mcx-penza.ru/userfiles/file/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B7%20%D0%BE%D1%82%2022_03_2013%20%E2%84%96%2062.doc (accessed 19 July 2013).
3. Распоряжение Правительства РФ от 08.05.2013 № 753-р «Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2012 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» (The order of the Government of the Russian Federation of 08.05.2013 N 753-p «The national report on a course and results of realization in 2012 of the State program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and the food for 2008–2012»). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=EXP;n=556765;req=doc> (accessed 23 June 2013).
4. Самыгин Д. Ю. Поддержка сельского хозяйства по правилам ВТО: региональный аспект [Agriculture support by WTO rules: regional aspect]. *Журнал «Экономика сельского хозяйства России»* [Rural economics of Russia], 2012, no. 8, pp. 27–34.

УДК 338.012

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. Сухоруков

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



Введение. В последние десятилетия появляется все больше исследований, рассматривающих проблемы инновационного развития на микроэкономическом уровне (в том числе на уровне промышленных предприятий). Для формирования соответствующей системы управления инновационным развитием промышленного предприятия необходимо дать характеристику существенным чертам такого управления, определить его роль и место в общей системе менеджмента предприятия. **Теоретический анализ.** К настоящему моменту времени в сфере управления инновационным развитием сложился определенный понятийный аппарат, который проанализирован и уточнен в статье. Выявлены характерные черты управления инновационным развитием, обуславливающие необходимость интеграции различных видов менеджмента в процессе управления. **Методы.** Управление инновационным развитием осуществляется на стратегическом и оперативном уровне, что предопределяет синтез инновационного, стратегического и оперативного менеджмента. Кроме того, в управлении инновационным развитием одну из ключевых ролей играет проектное управление (инновационное проектирование).

Все большее распространение получает процессный подход. **Результаты.** В результате проведенного исследования предложена схема интеграции различных видов и подходов к менеджменту в процессе управления инновационным развитием промышленного предприятия. **Выводы.** Выработанный подход позволяет повысить качество управления инновационным развитием промышленного предприятия.

Ключевые слова: инновационное развитие, управление инновационным развитием, промышленное предприятие, система менеджмента, стратегический менеджмент, процессный подход.

Введение

В последние десятилетия внимание все большего числа исследователей обращается к микроэкономическому уровню инновационного развития, что обуславливается той ролью, которую играют хозяйствующие субъекты в формировании динамики экономического роста, уровня конкурентоспособности государства, а



также в определении возможности полноценной интеграции России в мировое хозяйство. Рассматривая проблему управления инновационным развитием промышленных предприятий, следует максимально точно определить понятийный аппарат, поскольку без этого сложно говорить о системах и контурах управления. Не ставя перед собой в рамках данной статьи задачи развития и расширения такого аппарата, следует сформировать отчетливое понимание того, чем именно надо управлять в системе менеджмента промышленного предприятия.

Теоретический анализ

В настоящее время в научной литературе выработан ряд подходов к исследуемому понятию. Не проводя подробного анализа всего многообразия, остановимся на некоторых из них. Так, в работе А. П. Плотникова и В. Н. Суязова [1] проведен обзор ряда ключевых определений рассматриваемого понятия, в частности таких как:

– инновационное развитие является как средством обеспечения стратегического преимущества организаций, для которых собственно инновации не являются основным видом деятельности, так и видом деятельности, продуктом которого выступают конкретные научные, научно-технические и иные результаты, которые могут использоваться в качестве основы нововведений в других отраслях [2];

– под инновационным развитием понимается цепь реализованных новшеств, при этом оно более успешно, когда охватывает не одну узкую область (например производство продукции), а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, сбыт и т.д.). Следовательно, инновационное развитие должно носить комплексный характер [3];

– инновационное развитие – комплексная реализация новшеств (нововведений) во всех сферах, влияющих на общий результат (техника, технологии, управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажа и т.д.), позволяющая достигнуть качественно нового, более высокого уровня развития [4].

Указанные авторы предлагают и собственное определение исследуемого понятия, рассматриваемого в качестве процесса целенаправленного, постоянного совершенствования инновационной сферы организации с целью качественного улучшения ее (организации) состояния и функционирования на основе интенсивных факторов. Из этого определения видно, что развитие рассматривается в качестве процесса целенаправленного, постоянного совершенствования, что, в общем, справедливо.

А. А. Трифилова, исходя из общности и универсальности процессов инновационного

развития в ходе текущего функционирования и долгосрочного роста предприятий, справедливо считает, что инновационное развитие как экономическая категория отражает обобщенное теоретическое представление о направлении стратегического развития предприятий, потенциальной возможности роста эффективности производства и повышении долгосрочной конкурентоспособности за счет использования инноваций [5].

В рамках данного исследования не ставилось задачи выработки собственной дефиниции рассматриваемого понятия, но все же следует отметить следующее обстоятельство. Развитие на основе инноваций в обязательном порядке должно предусматривать выделение фундаментальных экономических свойств последних. К таким можно отнести следующие:

– инновация является результатом целенаправленной, системно организованной творческой интеллектуальной деятельности;

– инновация – это целесообразное и полезное изменение в предшествующем состоянии какого-либо объекта, причем это изменение должно получить практическое применение;

– предметом этих изменений могут быть различные продукты, технологии, технические, экономические, социальные, процессы и т.д.;

– инновации являются важнейшим средством реализации целей развития какого-либо субъекта (в данном случае промышленного предприятия), обеспечивающим повышение его стратегической устойчивости и конкурентоспособности и оказывающим влияние на характер его развития.

Отсюда определим инновационное развитие промышленного предприятия как целенаправленный непрерывный процесс реализации инноваций во всех сферах деятельности предприятия, направленный как на получение различных видов полезного эффекта, обеспечивающих не только количественный, но и качественный рост, так и на максимально полное удовлетворение сложившихся и потенциальных запросов потребителей и общества. При этом под реализацией инноваций будем понимать процессы их разработки, создания, приобретения, практического освоения, распространения (диффузии). Такой подход отражает как системный и комплексный характер управления инновационным развитием, сочетающий и технологические, и организационные его аспекты, так и множественность проявления его результатов, что позволяет четко выделить контур управления инновационным развитием в системе менеджмента предприятия.

Анализ категории «управление инновационным развитием предприятия» свидетельствует, что достаточно длительный период времени в науке данное понятие рассматривалось как чисто функциональная область управления преимущественно научно-исследовательской и научно-



технической деятельностью. В данном контексте инновация выступала, в первую очередь, характеристикой результата научно-исследовательской и производственной деятельности, а система управления инновационным развитием носила в основном традиционный характер. В российской управленческой науке такой подход преобладал до середины 1990-х гг., позднее получили распространение жизненный цикл, маркетинговый, системный, процессный, проектный подходы к управлению инновационным развитием предприятия, которые определяют современные методы, приемы и инструменты управления инновационным развитием.

Можно выделить ряд характерных черт, присущих управлению инновационным развитием предприятия:

- источником инновационного развития промышленного предприятия являются инновации и инновационная деятельность, распространяемые, как правило, на все его сферы;

- инновационное развитие как объект управления требует выделения отдельного контура в системе менеджмента предприятия;

- в процессе управления инновационным развитием требуется интеграция различных видов менеджмента, о чем речь пойдет далее;

- инновационное развитие характеризуется как собственными параметрами и показателями, так и показателями, отражающими повышение экономической, технической, организационной и социальной эффективности предприятия;

- управление инновационным развитием должно быть ориентировано преимущественно на активный опережающий тип управления;

- в качестве специфических инструментов управления все чаще выступают приемы проектного менеджмента (в инновационном проектировании), инновационного маркетинга, процессного менеджмента и др.;

- управление инновационным развитием на предприятии (в первую очередь крупном) носит комплексный разноплановый характер, является многоуровневым.

Методы

Для каждого уровня управления в инновационном менеджменте характерны свои задачи, функции и методы управления. Как известно, понятие «инновационный менеджмент» появилось сравнительно недавно – в начале 90-х гг. прошлого столетия. До этого, как уже говорилось ранее, управление инновациями рассматривалось как управление научно-исследовательской, научно-технической деятельностью либо как часть организации производства (производственного менеджмента). Современный подход к инновационному менеджменту предполагает наличие целостной системы управления инновациями,

инновационным процессом и отношениями, возникающими и происходящими в процессе реализации инноваций на предприятии. Изменение характера и движущих сил экономического роста, вовлечение все большего числа хозяйствующих субъектов в инновационное развитие значительно видоизменяет функции и методы менеджмента, соотношение между его составляющими. Так, общий инновационный менеджмент с классической точки зрения включал:

- нормативный менеджмент, нацеленный на разработку философии, концепции инновационного развития, инновационной политики и общих стратегических намерений;

- стратегический менеджмент, занятый разработкой стратегий и их реализацией;

- оперативный менеджмент, связанный с практическим осуществлением мероприятий по управлению текущей инновационной деятельностью [6].

Соотношение между этими видами менеджмента непостоянно и носит ситуационный характер. При этом хотелось бы отметить, что значительная часть инноваций осуществляется в виде инновационных программ и проектов, что требует тесной интеграции проектного и инновационного менеджмента. Кроме того, все большее значение в управлении инновациями играет процессный подход. Поэтому современный инновационный менеджмент имеет более сложную конструкцию, нежели указанная выше, что требует иного подхода, который и будет предложен далее. В первую очередь, необходимо рассмотреть синтез стратегического и инновационного менеджмента.

Как известно, в случае принятия долгосрочных решений перед промышленным предприятием возникает необходимость формирования совокупности согласованных стратегических целей и определения приоритетности их достижения в определенные этапы экономического развития. Характерной чертой современных инновационных процессов на предприятии является тесная взаимосвязь стратегического и инновационного управления. Это связано с тем, что именно инновации должны определять главное направление развития промышленного предприятия. На этапе формирования системы стратегических целей предприятия, определения базовой стратегии должны выстраиваться стратегические цели инновационного развития, разрабатываться его концепция и стратегии. Однако в ряде случаев с позиции теории стратегического управления инновационные стратегии относили к стратегиям функционального уровня, что затрудняло рассмотрение инноваций в качестве главного конкурентного ресурса и важнейшего фактора развития предприятия в современных условиях хозяйствования. Анализ опыта ряда



зарубежных ведущих корпораций свидетельствует, что стратегия инновационного развития может рассматриваться в качестве базовой при условии, что предприятие является инновационно ориентированным и создает себе стратегические преимущества за счет качественного отрыва от конкурентов на основе целостной системы инноваций (продуктовых, технологических, организационно-управленческих, маркетинговых, рыночных). Таким образом, характерной чертой современного этапа развития экономики является отчетливо наблюдаемая тенденция к все большему взаимопроникновению стратегического и инновационного управления.

Рассмотрим далее оперативный этап управления инновационным развитием. Целью системы оперативного управления инновационной деятельностью является практическая реализация поставленных на стратегическом и тактическом уровне целей и вытекающих из них задач. Система оперативного управления инновационным развитием должна строиться с учетом следующих требований.

1. Оперативный менеджмент призван осуществлять в реальном времени реализацию установок стратегического планирования, формируя при этом как промежуточные, так и конечные технико-экономические показатели, то есть в значительной мере определяя эффективность функционирования предприятия.

2. Повышенная динамичность, нестабильность и неопределенность функционирования и развития предприятия, а также внешней среды требуют наличия следующих специфических характеристик систем оперативного менеджмента:

- непрерывный мониторинг внешней и внутренней среды с целью раннего обнаружения даже незначительных сигналов о возможных угрозах;

- оперативная диагностика состояния предприятия, анализ и прогнозирование развития указанных сигналов;

- обеспечение необходимой скорости реакции на резкие изменения параметров (состояния) внешней и внутренней среды;

- выработка упреждающих и регулятивных мер для предотвращения или смягчения негативных последствий возмущающих воздействий.

3. В качестве главной идеи, лежащей в основе систем оперативного менеджмента, должен использоваться активный упреждающий тип управления.

4. Система оперативного менеджмента инновационного развития должна обладать высокой степенью адаптивности.

5. Система оперативного менеджмента должна быть открытой и развиваемой, что позволяет оперативно производить функциональные и структурные перестройки в соответствии с постоянно изменяющимися условиями внешней среды.

Удовлетворение этим требованиям возможно только при сочетании различных подходов к управлению, о чем речь пойдет далее.

Как отмечалось ранее, существенную роль в инновационном развитии промышленных предприятий играет инновационное проектирование. Отсюда приемы и методы проектного менеджмента (управления) широко используются в управлении инновациями. Сущность концепции проектного управления состоит в представлении любого целевого изменения действующей системы как проекта – долгосрочного инвестирования в реальные активы, реализация которого связана с затратой времени и средств. Проект характеризуется наличием четко определенных и структурированных целей, сроков начала и окончания, ресурсного обеспечения, команды проекта, лица, ответственного за реализацию проекта – проектного менеджера. Все это соответствует характеру и особенностям осуществления инновационной деятельности, поэтому практически все технологические и продуктовые инновации на промышленных предприятиях реализуются в виде проектов. Необходимо отметить, что принципиальные решения по разработке и реализации значимых инновационных проектов, как правило, принимаются на уровне стратегического управления, а управление осуществляется на оперативном.

В управлении инновационным развитием в настоящее время все шире используются принципы и приемы процессного менеджмента. Принципиальное отличие процессного подхода заключается в том, что основное внимание менеджмента концентрируется не на самостоятельных функциях, выполняемых различными подразделениями и функциональными менеджерами, а на межфункциональных процессах, объединяющих отдельные функции в общие потоки и нацеленные на конечные результаты деятельности организации. Взаимная интеграция различных видов менеджмента в процессе управления инновационным развитием представлена на рисунке.

Выводы

Для полноценной интеграции различных видов менеджмента в процессе управления инновационным развитием на промышленном предприятии необходим специализированный орган управления, возглавлять который должен заместитель директора. Это необходимо для организации принципиально иного подхода к управлению, основанного на приоритете инновационного типа развития, требующего интеграции усилий всех структурных подразделений в этом направлении. Данный орган должен видеть, определять и разрабатывать не только научно-техническую политику, но и всю перспективу инновационного развития и обладать широкими полномочиями и функциями.



Интеграция менеджмента в процессе управления инновационным развитием промышленного предприятия

Список литературы

1. Плотников А. П., Суязов В. Н. Оценка эффективности инновационного развития производственных организаций. М. : Восход, 2010. 164 с.
2. Новиков Д. А., Иващенко А. А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. М. : КомКнига, 2006. 336 с.
3. Винников В. С. Оценка и эффективное использование возможностей инновационного развития предприятия : автореф. ... дис. канд. экон. наук. М., 2005. 22 с.
4. Концепция формирования Государственной комплексной программы развития машиностроения России ООО «Союз машиностроителей России». URL: <http://www.derrick.ru/> (дата обращения: 12.06.2013).



5. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия. М. : Финансы и статистика, 2003. 173 с.
6. Миндели Л. Э. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учебник / под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. М. : Экономика, 2006. 518 с.

Management of Innovative Development in the System of Management of the Industrial Enterprise

A. V. Sukhorukov

Candidate of Science, Associate Professor, Department of Applied Economics and Management of Innovation, Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A. 77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: alex@marya.ru

Introduction. In recent decades, more and more research addressing the problems of innovative development at the microeconomic level (including level of industrial enterprises). For formation of a corresponding system of management of innovative development of industrial enterprises is necessary to give a description of the essential features of such management, to define its role and place in the overall system of management of the enterprise. **Theoretical analysis.** By the moment in the field of management of innovative development there is a certain conceptual apparatus that was reviewed and clarified in the article. Revealed the characteristic features of management of innovative development, leading to the need to integrate different types of management in the management process. **Methods.** Management of innovation development is carried out at the strategic and operational level, which predetermines the synthesis of innovative, strategic and operational management. Also in the management of the innovation development of one of the key roles played by project management (innovative design). Becoming increasingly widespread process approach. **Results.** The study proposed a scheme for integration of different types and approaches to the management in the process of management of innovative development of industrial enterprises. **Conclusions.** The developed approach allows increasing the quality of management of innovative development of industrial enterprises.

Key words: innovative development, innovation development, industrial enterprise, management, strategic management, process approach.

References

1. Plotnikov A. P., Suyazov V. N. *Otsenka effektivnosti innovatsionnogo razvitiya proizvodstvennykh organizatsiy* [Estimation of efficiency of innovative development of production organizations: monograph]. Moscow, Sunrise Publ., 2010. 164 p.
2. Novikov D. A., Ivatschenko V. N. *Modeli i metody organizatsionnogo upravleniya innovatsionnym razvitiem firmy* [Models and methods of organizational innovation development company]. Moscow, Combook Publ., 2006. 336 p.
3. Vinnikov V. S. *Otsenka i effektivnoe ispolzovanie innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya* [Assessment and effective use of opportunities of the enterprise innovative development]. Cand. econ. sci. thesis diss. Moscow, 2005. 22 p.
4. Kontseptsiya formirovaniya Gosudarstvennoy kompleksnoy programmy razvitiya mashinostroeniya Rossii OOO «Soyuz mashinostroyteley Rossii» (The concept of formation of the State comprehensive programme of development of mechanical engineering of Russian engineering Union of Russia). Available at: <http://www.derrick.ru> (accessed 12 June 2013).
5. Trifilova A. A. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriyatiya* [Management of innovative development of the enterprise]. Moscow, Finance and statistics Publ., 2003. 173 p.
6. Mindeli L. E. *Osnovy innovatsionnogo menedzhmenta. Teoriya i praktika: uchebnik* [The basics of innovation management. Theory and practice: a tutorial]. Moscow, Economy Publ., 2006. 518 p.

УДК 338 (075.8)

МОДЕЛЬ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ РЕШЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ

К. Б. Герасимов

кандидат экономических наук, доцент кафедры социальных систем и права, Самарский государственный аэрокосмический университет
E-mail: 270580@bk.ru



Введение. В настоящее время вырабатываются новые подходы к управленческой деятельности. Одним из таких подходов является технологизация управленческих процессов. На современном этапе наиболее быстрым и эффективным представляется использование социальных технологий, в том числе и технологий управления, в качестве средств и методов управления. Осознание необходимости технологизации приходит постепенно, когда организация сталкивается с необходимостью упорядоче-

ния управленческих и операционных процессов организации. **Теоретический анализ.** Система управления организацией состоит из различных структурных элементов. С позиции функционального подхода структурной единицей управленческой деятельности является функциональная задача управления, для реализации которой в процессе деятельности проектируется технология управления. Функционирование многих систем управления процессами и подпроцессами носит целенаправлен-



ный характер. Типичным актом такого осуществления выступает решение совокупности конкретных задач управления для достижения заданной цели из некоторой фиксированной начальной ситуации. **Результаты исследования.** Технология на уровне процедур наиболее подробно представляет преобразование входной информации в выходную. Работы по технологизации следует начинать с функции нормирования, так как она задает основные параметры для решения других функциональных задач в рамках системы управления. При этом не следует делать акцент на какой-либо конкретной профессии. Предполагается, что и состав параметров, и значение их нормативов в рамках выбранной методики будут не очень существенно отличаться для разных профессий. Четкое выполнение представленных в модели этапов технологизации управления позволит иметь организации устойчивую и надежную систему управления процессами и подпроцессами на уровне операций и процедур, а также систему ее развития и обновления в процессе функционирования.

Ключевые слова: система управления, организация, технология, задача управления.

Введение

Управленческая деятельность – один из важнейших факторов функционирования и развития организаций в условиях рыночной экономики. Она постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями рынка, усложнением хозяйственных связей, повышением роли потребителя в формировании технико-экономических и иных параметров продукции или услуг.

В настоящее время вырабатываются новые подходы к управленческой деятельности. Одним из таких подходов является технологизация управленческих процессов. На современном этапе наиболее быстрым и эффективным представляется использование социальных технологий, в том числе и технологий управления, в качестве средств и методов управления [1].

Осознание необходимости технологизации приходит постепенно, когда организация сталкивается с необходимостью упорядочения управленческих и операционных процессов организации. В настоящее время практически отсутствуют типовые системы или модели, которые бы формировали и развивали эту деятельность.

Упорядочением процессов организации чаще всего занимаются системы менеджмента качества (СМК). Необходимость этого диктует простая истина: невозможно выпускать качественные продукцию или услуги, если не упорядочить документацию, а также связанные с ее формированием операционные и информационные процессы.

Теоретический анализ

Модель принятия решения по технологизации управленческой деятельности элементов системы управления подпроцессами (СУПП) организации представлена на рис. 1.

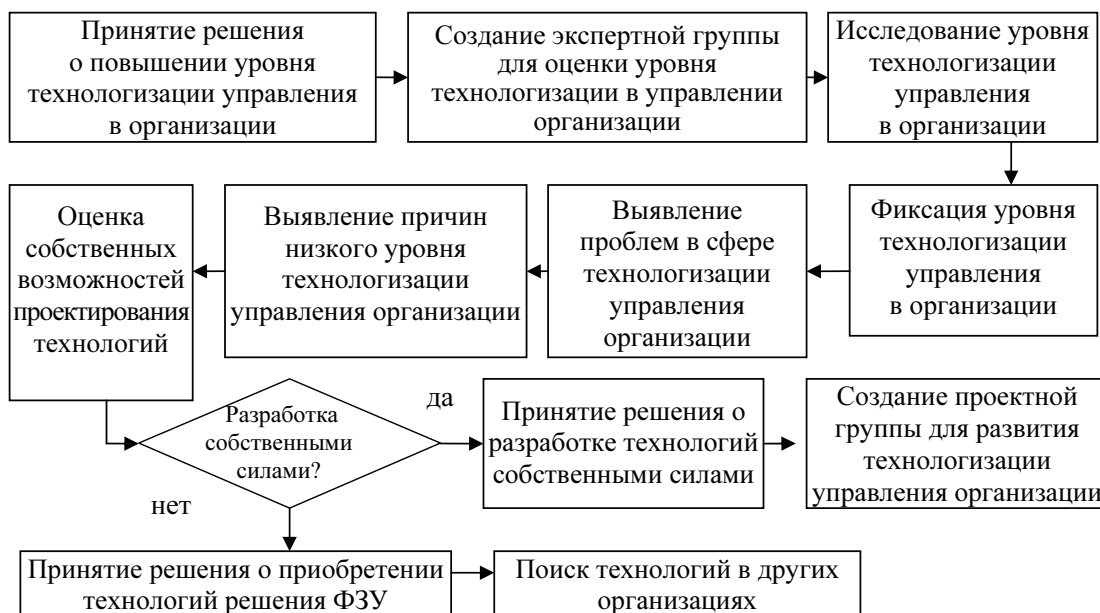


Рис. 1. Модель принятия решения по технологизации управления организации

Решение о технологизации процессов управления организации может быть обусловлено необходимостью четкого выделения работ (управленческих задач), закрепления за ними конкретных исполнителей и стандартизации процедур их решения.

Технология процессов обеспечивает выполнение требования, чтобы однотипные процедуры в процессах решения различных функциональных задач управления (ФЗУ) выполнялись одинаково. Это важно и для выбора круга элементов поддержки и средств обеспечения при решении



ФЗУ [1, с. 5–23]. Кроме того, технологизация ФЗУ способствует взаимозаменяемости специалистов организации.

Главным направлением управленческих решений на высшем уровне является определение основных объектов технологизации в организации и закрепление ответственных лиц за этот непростой и длительный процесс.

Если организация никогда раньше не занималась технологизацией управленческой деятельности, то, как говорится, все надо начинать сначала, то есть с определения движения в этом направлении.

Наличие перечисленных выше элементов в структуре СУПП позволяет перейти к внедрению разработанных планов и/или программы в сфере технологизации управления. Это, как известно,

требует большого количества ресурсов, которые необходимо либо приобрести на рынке, либо перепрофилировать уже имеющиеся в организации. Это требует времени и средств [2, с. 25].

При проявлении надлежащей гибкости все необходимые работы можно выполнить достаточно оперативно. При этом следует заручиться поддержкой рядовых работников. Важной процедурой данного этапа является выделение финансовых средств на все этапы технологизации СУПП (рис. 2).

Важным фактором успешной подготовки к технологизации процессов является наличие специалистов. Именно от них зависит разработка или приобретение и эксплуатация методического обеспечения и правовых документов в организации.

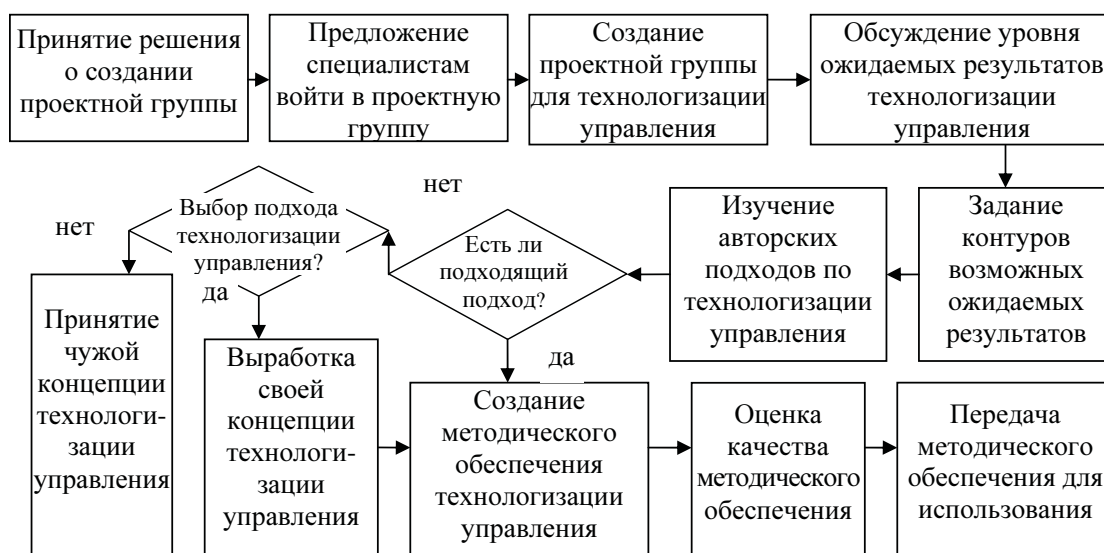


Рис. 2. Модель подготовки организации к технологизации элементов СУПП

Уровень и качество документации в конечном счете позволят вырастить в организации компетентных работников в различных областях, которые связаны с разработкой и реализацией технологий решения ФЗУ и процессом их обеспечения. Методическое обеспечение технологизации процессов организации должно регулярно обновляться в свете новых достижений в теории, методологии и технологизации управления и менеджмента.

Существуют различные варианты реализации стратегии процесса технологизации элементов СУПП:

- поиск и приобретение технологий решения ФЗУ на стороне (1);
- создание собственной группы технологического проектирования (2);
- комбинированный вариант (3).

Движение по варианту 2 – это самый сложный путь из всех, но он более надежен, так как

позволяет организации не зависеть от внешних условий: квалификации сторонних разработчиков, сроков поставок, качества технологий решения ФЗУ, необходимости их срочной коррекции. Это направление позволяет осуществлять профессиональный рост собственным специалистам, в том числе в методологическом и инструментальном отношениях. Возможно, принимая участие в разработке технологий решения ФЗУ для организации и включаясь по мере необходимости в процесс их постоянной модернизации.

Наиболее универсальным является третье направление, которое охватывает все возможные варианты. Важными факторами на этом пути являются осуществление выбора лучших образцов, существующих в практике организаций, приглашение опытных разработчиков, обращение к консультантам, обучение собственных специалистов, повышение квалификации ведущих специалистов, передача их опыта новичкам в области



проектирования и использования технологий реализации ФЗУ в организации.

Функционирование многих СУП и СУПП носит целенаправленный характер. Типичным актом такого осуществления является решение

совокупности конкретных ФЗУ для достижения заданной цели из некоторой фиксированной начальной ситуации. Модель проектирования технологии решения ФЗУ представлена на рис. 3.



Рис. 3. Модель проектирования технологии решения ФЗУ

Результатом решения любой ФЗУ должен быть план (программа) деятельности, то есть частично упорядоченная совокупность процедур. План деятельности напоминает сценарий, в котором в качестве отношения между вершинами выступают отношения типа: «цель – подцель» «цель – действие», «действие – результат» и т.п. Любой путь в этом сценарии, ведущий от вершины, соответствующей текущей ситуации, в любую из целевых вершин, определяет план действий.

Технология может быть выполнена на уровне операций. При этом входная и выходная информация явно не выделяются. Конечно, отсутствие документов или их неполный состав может весьма затруднить или совсем не позволить построить схему документооборота в рамках СУПП. Однако бывает, что такая задача в науч-

ном исследовании или практическом задании и не ставится [3, с. 90].

Построение технологии на уровне операций является вполне достаточной для того или иного базового функционально управляемого блока (ФУБ) и, соответственно, всей СУПП. Такая технология состоит из четырех этапов: подготовка, выполнение (проведение), заключительные операции, мониторинг. Фрагмент технологии на уровне операций для этапа «Подготовка» представлен на рис. 4.

Для каждого этапа технологии подпроцесса с определенной степенью подробности приводятся операции преобразования информации. На этапе «Подготовка» определяются все исходные документы, необходимые для выполнения, например, оценки персонала.

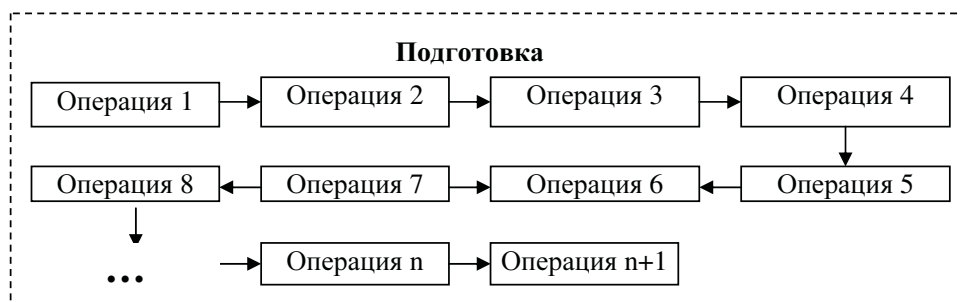


Рис. 4. Технология ФЗУ на уровне операций (фрагмент)

На этапе «Проведение» выполняется вся совокупность действий по самому процессу аттестации персонала организации. Этот этап является самым ответственным и трудоемким, благодаря чему устанавливается соответствие работников занимаемым должностям. Соблюдение всех правил аттестации позволит этот процесс выполнить достаточно объективно, так как от него зависит судьба некоторых людей. На этапе «Заключительные операции» проводится оформление важнейших документов, получаемых в рамках ФЗУ.

Подробная технология решения ФЗУ чаще всего разрабатывается на уровне процедур с тем, чтобы во всех деталях было показано преобразование входной информации в выходную. Удобнее всего это сделать для отдельных ФЗУ, которые охватывают некоторое замкнутое логическое пространство, четко очерченное конкретной функцией управления в рамках данного ФУБ.

Технологию решения ФЗУ на уровне процедур целесообразно для наглядности представлять в виде определенной формы (табл. 1).

Таблица 1

Технология решения ФЗУ

Входная информация	Процедуры решения	Выходная информация
Документ Вх1	Процедура 1	Документ Вых1
Документ Вх2	Процедура 2	Документ Вых2
...
Документ ВхN	Процедура N	Документ ВыхN

Технология решения ФЗУ включает входную и выходную информацию, процедуры преобразования входной информации в выходную. Разработка технологий ФЗУ – работа непростая, так как либо надо хорошо знать существующую практику решения подобных задач, либо необходимо выполнить проекты технологий решения ФЗУ по книгам, должностным инструкциям, существующим документам конкретной организации.

Вначале задается выходная информация, представленная в форме документов, которая должна быть получена в рамках данной ФЗУ в конкретной организации. Затем производит-

ся подбор процедур преобразования входной информации в заданную выходную. При этом учитываются ограничения по объему данных, их размещению, времени, достоверности, полноте информации и т.д.

В начальной стадии решения ФЗУ включаются такие процедуры, как принятие решения о начале процесса выполнения реализации данной ФЗУ, сбор данных, изучение материалов (выходной информации) решения предыдущих задач, изучение аналогов решения данной ФЗУ и т.д.

Основная часть процедур технологии решения ФЗУ посвящена использованию какого-либо инструментария, в том числе с помощью различных методов.

Заключительные операции технологии, как правило, связаны с оформлением документов, в которых информация представлена в обозримом и компактном виде. При этом документы могут выполняться на бумажном носителе и (или) в электронном виде.

Электронный носитель необходим для ускорения оперативного перехода к решению других ФЗУ, а также используется в качестве материала обучения коллег по профессии. Кроме того, информацию в таком виде можно легко использовать для накопления статистики, а также для применения в непредвиденных ситуациях.

В процессе решения некоторых ФЗУ приходится совершать циклы выполнения одних и тех же процедур. Какие-то результаты могут не удовлетворять исполнителей или руководителей, поэтому приходится несколько раз повторять решение. Это связано с неполнотой информации, выбранным методом, отсутствием каких-либо данных, необходимостью контроля части данных и т.д. Процедуры, относящиеся к циклу, помечаются в технологии ФЗУ.

В некоторых ФЗУ требуется сделать несколько вариантов каких-либо расчетов, используя один или несколько методов. Затем выбирается наилучший вариант. Хотя на получение каждого нового решения уходит время, приобретается бесценный опыт и понимание, какие результаты должны получиться на выходе и какие исходные данные для этого нужны.



Применение ЭВМ существенно ускоряет рутинную работу по выполнению нескольких вариантов решения ФЗУ и оставляет больше времени для творческой работы. Формулирование процедур последовательного использования входных документов и преобразования их в выходные документы производится в соответствии с основным действием, происходящим с информацией или людьми.

Наибольшую сложность представляют собой процедуры формирования документов. Во избежание ошибок все заявленные документы должны быть выполнены в натуральную величину со всеми колонками и строчками, а также с инструкцией, примерами и особенностями заполнения.

Еще лучше, если они будут заполнены с показом перетекания показателей из одного документа в другой и так до конца. Это поможет существенно повысить практическую значимость выполняемой проектной работы и избежать пробелов.

Далее проводится установление взаимосвязи документов в ФЗУ, взаимодействующих между собой. При этом находятся неиспользованные или одинаковые документы, но названные по-разному. Проводится изменение их названий. Иногда возможно и изменение содержания некоторых документов.

Устранение недостатков в документах производится на основе изменений в соответствующих технологиях ФЗУ, что позволит однозначно понимать элементы рассматриваемого ФУБ.

В результате получается черновой вариант технологий ФЗУ. Однако в них присутствуют различные недостатки, так как выполнялись они без учета взаимоотношений между ФЗУ. Поэтому уточняется построение информационных связей между ними.

Таким образом, происходит окончательное утверждение существования ФЗУ, так как у нее есть все необходимые атрибуты: входная и выходная информация, процедуры преобразования информации и методы выполнения важнейших процедур.

Производится сравнение входной и выходной информации двух ФЗУ между собой в рамках модели ФУБ, выполненной в виде системного графа. Они должны быть идентичны. В случае разночтений происходит отработка наименований документов и полноты информации во всех ФЗУ данного ФУБ. Чаще всего случается пропуск действий или операций, объединение нескольких действий в одну операцию или неточная формулировка. После устранения выявленных недостатков корректируются процедуры технологии решения [4, с. 91].

Однако нельзя ограничиваться документами, циркулирующими внутри ФУБ. Как известно, пограничные ФЗУ любого ФУБ получают информацию (входную) извне, то есть от ФЗУ других

ФУБ. Поэтому в этих случаях следует исследовать источники появления входной информации в смежных ФЗУ, а значит, рассмотреть участие этих задач в структуре проектируемой СУПП.

Результаты исследования

Рассмотрим пример по технологизации системы управления оценкой персонала (СУОП) в конкретной организации. Для создания технологического комплекса СУОП используем модель проектирования технологии решения ФЗУ (см. рис. 3).

Пример укрупненной технологии реализации ФУБ «Управление оценкой специалистов» на уровне операций представлен в [5, с. 180–200]. Такая технология предназначена для реализации данного ФУБ в целом независимо от функций управления, которые присутствуют в неявном виде внутри технологии, представленной на уровне операций.

Укрупненная технология вполне может быть достаточной для выполнения аттестации персонала на малых и средних предприятиях, где обычно небольшое количество персонала и ограниченное количество циркулирующих документов. В рамках данного типа технологий может варьироваться степень дробления операций в зависимости от необходимости отражения различных действий по реализации данного подпроцесса.

Рассмотрим разработку технологий решения всех ФЗУ на уровне процедур, представленных в модели ФУБ «Управление оценкой персонала» в ООО «Ротор». Технология на уровне процедур наиболее подробно представляет преобразование входной информации в выходную.

Работы по технологизации внутри ФУБ следует начинать с функции нормирования, так как она задает основные параметры для решения других ФЗУ в рамках ФУБ. При этом не следует делать акцент на какой-либо конкретной профессии. Предполагается, что и состав параметров, и значение их нормативов в рамках выбранной методики будет не очень существенно отличаться для разных профессий.

В результате анализа литературы и других источников, в том числе существующих в организации, в качестве основного выходного документа ФЗУ «Нормирование оценок персонала» примем документ «*Нормативы параметров специалистов по профессиям*» (новая версия).

Для получения аналогичного документа на выходе в новой редакции в качестве входных документов выберем следующие:

- «*Нормативы параметров персонала по профессиям*» (старая версия);
- «*Положение о кадровой политике организации*»;
- «*Новые управленческие задачи, возможные ситуации, проблемы, вызовы времени*»;



– «Предложения по изменению существующих нормативов параметров специалистов по профессиям».

Эти документы должны обеспечить создание современной версии нормативов по оценке специалистов по профессиям.

Технология решения ФЗУ «Нормирование оценок персонала» в ООО «Ротор» на уровне процедур представлена в табл. 2.

В выходном документе «Нормативы параме-

тров персонала по профессиям» (новая версия) будут представлены нормативы для руководителя группы, начальника отдела и генерального директора организации.

Нормативы были подобраны для совокупности личностных качеств, умения решать профессиональные ФЗУ, пользоваться элементами менеджмента, использовать методы выполнения процедур, методы принятия управленческих решений.

Таблица 2

Технология решения ФЗУ «Нормирование оценок персонала»

Входные документы	Процедуры решения	Выходные документы
<p>Нормативы параметров персонала по профессиям (старая версия)</p> <p>Положение о кадровой политике организации</p> <p>Новые управленческие задачи, возможные ситуации, проблемы, вызовы времени</p> <p>Предложения по изменению существующих нормативов параметров персонала по профессиям</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Принятие решения о разработке (корректировке) нормативов параметров персонала по профессиям в организации 2. Исследование материалов использования существующих нормативов при оценке персонала в предыдущем периоде в организации 3. Исследование поступивших предложений по изменению существующих нормативов параметров персонала в организации 4. Исследование новых управленческих задач, возможных ситуаций, проблем, вызовов времени в организации 5. Выявление связи знаний, умений и навыков персонала с появлением новых управленческих задач, возможных ситуаций, проблем, вызовов времени в организации 6. Формулирование требований по появлению новых параметров нормативов и изменению существующих нормативов по профессиям в организации 7. Разработка предложений по созданию новых параметров нормативов и по изменению существующих нормативов по профессиям в организации 8. Обсуждение предложений по изменению нормативов или созданию новых параметров нормативов по профессиям в организации 9. Выбор предложений по созданию новых параметров нормативов и по изменению существующих нормативов по профессиям в организации 10. Внесение изменений в нормативы по профессиям в организации 11. Внесение дополнений в параметры нормативов по профессиям в организации 12. Утверждение новых нормативов и параметров нормативов по профессиям организации 13. Представление новых нормативов и параметров нормативов по профессиям организации в виде документа 	<p>Нормативы параметров персонала по профессиям (новая версия)</p>

Значения параметров были определены группой экспертов. При этом они руководствовались рекомендациями выбранной методики для управленцев различных уровней, а также опытом применения данной методики в других организациях.

Были учтены рекомендации и других документов, ориентирующих динамику нормативов на очередной период их использования в рамках организации. Значения нормативов должны быть достижимы для большинства современных управленцев, обеспечивая постоянное выполнение заданных компетенций.

Таким образом, данные нормативы являются ориентиром для трех выбранных должностей. Для всех параметров определены диапазоны

значений, в которые должны укладываться фактические значения параметров специалистов. Эти диапазоны колеблются в среднем от 0,5 до 1,0 балла.

В рамках ФУБ «Управление оценкой персонала» были выполнены технологии следующих ФЗУ;

- прогнозирование оценки персонала;
- планирование оценки персонала;
- организация оценки персонала;
- учет оценки специалистов;
- контроль оценки персонала;
- регулирование оценки персонала;
- анализ оценки персонала;
- координация оценки персонала и кадровой политики организации.



Технологии этих ФЗУ выполнены по аналогичной схеме и представлены в [5]. Они имеют одинаковую элементную структуру и содержат все процедуры и все входные и выходные документы в рамках ФУБ «Управление оценкой персонала» в ООО «Ротор».

Наибольшее затруднение, как всегда, вызвало определение входных документов, которые вырабатываются в смежных ФЗУ других ФУБ функциональных подсистем (ФП) «Управление персоналом» в ООО «Ротор» и особенно других ФП организации. Однако эти трудности были преодолены благодаря литературным источникам и кругозору автора настоящего исследования в области управления персоналом.

В случае необходимости при исследовании смежных ФЗУ других ФУБ может быть уточнена входная информация рассматриваемого ФУБ «Управление оценкой персонала» в ООО «Ротор».

Четкое выполнение представленных в модели этапов технологизации управления позволит иметь организации устойчивую и надежную систему управления процессами и подпроцессами

на уровне операций и процедур, а также систему ее развития и обновления в процессе функционирования.

Список литературы

1. Герасимов Б. Н. Технологии управления. Самара : Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ, 2010. 472 с.
2. Герасимов К. Б. Разработка технологии нормирования параметров задач системы управления производством предприятия // Вестн. Самар. ин-та бизнеса и управления. 2012. Вып. 7, ч. 2. С. 22–32.
3. Герасимов К. Б. Технологии описания задач подпроцессов управления операциями // Проблемы развития предприятий : теория и практика : материалы 9-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара, 2010. С. 89–92.
4. Герасимов Б. Н., Герасимов К. Б. Разработка технологий функциональных задач управления // Наука, бизнес, образование : материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. Самара, 2011. С. 90–92.
5. Герасимов Б. Н., Герасимов К. Б. Методология построения систем управления процессами. СПб. : Изд-во СПбГИЭУ, 2012. 228 с.

Model Design Technology Solutions Management Function Tasks

K. B. Gerasimov

Candidate of Economic Science, Associate Professor, Department the Social Systems and Law, Samara State Aerospace University, 34, Moscow highway, Samara, 443086 Russia
E-mail: 270580@bk.ru

Introduction. Currently produced new approaches to management. One such approach is technologization management processes. At the present stage of the quickest and most effective is the use of social technologies, including and technology management, as management tools and techniques. Awareness of the need technologizing comes gradually, when the organization is faced with the need to streamline the administrative and operational processes of the organization. **Theoretical analysis.** The system of management of the organization is composed of different structural elements. From the position of the functional approach, the structural unit of management is the functional task management, the realization of which in the normal course of business management technology designed. The functioning of many systems management processes and sub is focused. A typical implementation of this act is to solve the set of specific management tasks to achieve the desired goal of a fixed initial situation. **The results of the study.** Technology to the procedures in detail is the transformation of the input information into output. Work on technology use should start with the valuation function, since this function sets the basic parameters for the solution of other functional management tasks within the control system. In this case, should not focus on a particular profession. It is assumed that the composition parameters and the value of their standards within the chosen method will not differ materially for a variety of professions. Precise performance of the model presented in stages technologizing management will allow organizations to have a stable and reliable system management processes and sub-level operations and procedures, as well as the system's development and renovation in the operation.

Key words: management system, organization, technology, management task.

References

1. Gerasimov B. N. *Tekhnologii upravleniya* [Management technologies]. Samara, Samara Institute of Business and Management Publ., 2010. 472 p.
2. Gerasimov K. B. *Razrabotka tekhnologii normirovaniya parametrov zadach sistemy upravleniya proizvodstvom predpriyatiya* [Development of technology for the valuation task parameters of the system of production management enterprise]. *Vestnik Samarskogo instituta biznesa i upravleniya* [Bulletin of the Samara Institute of Business and Management], 2012, vol. 7, iss. 2, pp. 22–32.
3. Gerasimov K. B. *Tekhnologii opisaniya zadach podprotsessov upravleniya operatsiyami* [Technology description of the tasks sub-operations management]. *Trudy 9 Mezhdunarodnoy konferentsii «Problemy razvitiya predpriyatiy: teoriya i praktika»* [Proc. 9th Int. Conf. Problems of enterprise development: theory and practice]. Samara, 2010, pp. 89–92.
4. Gerasimov B. N., Gerasimov K. B. *Razrabotka tekhnologii funktsional'nykh zadach upravleniya*. [Development of technologies for the functional management tasks]. *Trudy 16 Mezhdunarodnoy konferentsii «Nauka, Biznes, Obrazovanie»* [Proc. 16th Int. Conf. Science, business, education]. Samara, 2011, pp. 90–92.
5. Gerasimov B. N., Gerasimov K. B. *Metodologiya postroeniya sistem upravleniya protsessami* [Methodology of construction of process control systems]. St. Petersburg, Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics Publ., 2012, 228 p.



УДК 332

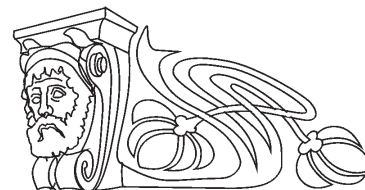
МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

М. А. Новоселова

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

А. А. Фирсова

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



Введение. В статье проведен анализ функционирования механизмов государственно-частного партнерства на региональном уровне, выявлены основные тенденции в этой сфере, определены их специфические риски в России на региональном уровне.

Теоретический анализ. Рассмотрение базовых подходов к определению государственно-частного партнерства позволило отметить, что его сущность состоит, прежде всего, в понимании такого партнерства как механизма совместного инвестирования ресурсов в реализацию инфраструктурных проектов, разделения рисков и ответственности в ходе реализации таких проектов на контрактной основе. **Эмпирический анализ.** Анализ тенденций формирующегося рынка региональных проектов государственно-частного партнерства показал положительную динамику их роста. Изучение российского опыта реализации проектов государственно-частного партнерства демонстрирует, что наряду с запуском мегапроектов существует большой спрос на развитие инструментов государственно-частного партнерства на уровне регионов и муниципалитетов в сфере коммунальной, социальной и транспортной инфраструктуры, строительства коммуникаций и дорог. **Результаты.** Сформулированы основные недостатки инструментария государственно-частного партнерства, ключевые факторы и риски, влияющие на перспективы развития региональных проектов, а также направления решения проблем развития механизмов государственно-частного партнерства на региональном уровне.

Ключевые слова: региональные проекты, государственно-частное партнерство, региональное развитие.

Введение

В настоящее время общепризнано, что одним из эффективных инструментов взаимодействия государства и бизнеса является государственно-частное партнерство (ГЧП), ставшее эффективной формой управления социально-экономическими процессами. Особенно актуально применение инструментов ГЧП в условиях дефицита средств на модернизацию производственных фондов и создание новых инфраструктурных объектов.

Механизмы ГЧП продемонстрировали свою эффективность в зарубежных странах при реализации важных инфраструктурных проектов и программ инновационного развития, они используются в более чем 60 странах мира и везде направлены на объединение усилий и ресурсов

государства и частного сектора для развития ключевых направлений экономики. Практика применения государственно-частного партнерства показывает, что данный институт используется там, где государство и бизнес имеют взаимодополняющие интересы.

Концепция ГЧП находит в России все большее применение, и повышенное внимание к данной сфере требует анализа проблем и перспектив взаимодействия государства и бизнеса.

Теоретический анализ

Как правило, ГЧП – это закрепленное договором долгосрочное сотрудничество, позволяющее сосредоточить необходимые ресурсы и минимизировать риски за счет их равномерного распределения между партнерами. В мировой практике ГЧП понимается двояко: во-первых, как система отношений государства и бизнеса, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития; во-вторых – как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности.

При всем разнообразии определений под ГЧП чаще всего понимается партнерство между государственным и частным секторами по достижению общих целей в рамках отдельных проектов (чаще всего инфраструктурных) и совместному разделению рисков при их реализации. На практике многие рассматривают ГЧП как частный случай проектного финансирования.

Существует много различных определений ГЧП. Наиболее общее из них дает Всемирный банк: ГЧП – это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования [1, с. 7].



Ведущий эксперт по вопросам ГЧП профессор В. Г. Варнавский считает, что государственно-частное партнерство – это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления. Партнерство начинается там и тогда, где и когда средства бюджета замещаются средствами частного сектора. При этом государство гарантирует определенными механизмами возврат вложенных частным сектором средств в объекты государственной или муниципальной собственности [2].

ГЧП – это равноправное, юридически закрепленное взаимодействие и соинвестирование на условиях распределения затрат, результатов и рисков ресурсов государства и частного бизнеса для реализации инфраструктурных проектов. Сущность ГЧП состоит, прежде всего, в понимании такого партнерства как механизма совместного инвестирования ресурсов в реализацию инфраструктурных проектов, разделения рисков и ответственности в ходе реализации таких проектов на контрактной основе [3].

Наиболее содержательно определить ГЧП как форму объединения государственного и частного капитала и организации совместного управления, которое нацелено на решение задач социально-экономической политики и обеспечивает повышение эффективности капитала, разделение рисков и выгод.

Однако во всех определениях прослеживаются ключевые элементы партнерства – взаимодействие, совместный вклад ресурсов в проект для достижения общей цели, использование частных компаний для оказания государственных услуг, а также совместное разделение рисков между партнерами. Главной же чертой выступает равноправие партнеров и взаимовыгодность сотрудничества.

Подводя итог анализу базовых подходов к партнерству, можно выделить две ключевые характеристики ГЧП – совместное предоставление ресурсов для проекта и совместное разделение рисков и ответственности за результат.

Применение механизмов ГЧП способно, во-первых, обеспечить возможность осуществления общественно значимых проектов в наиболее короткие сроки, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования; во-вторых, повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса, как правило, более эффективного на рынке, чем государственные институты, привлечь лучшие управленческие кадры, технику и технологии, повысить качество обслуживания конечных пользователей.

Однако мировой и отечественный опыт показывает, что развитие ГЧП связано с рисками и трудностями. При реализации модели ГЧП в

ряде стран возникали серьезные препятствия, следствием которых стал спад частных инвестиций в инфраструктуру, пришедший на смену буму начала 1990-х гг.; свою роль сыграл и экономический кризис. Широкие масштабы принял пересмотр контрактов ГЧП через два-три года после их заключения. Так, в Латинской Америке пересматривалось более половины уже заключенных концессионных соглашений. Отчасти такая нестабильность объяснялась стремлением инвесторов к чрезмерной детализации договоров.

Эмпирический анализ

Изучение российского опыта реализации проектов ГЧП заслуживает особого внимания. Необходимо отметить, что развитие рынка проектов ГЧП в России имеет всего лишь 5–6-летнюю историю, что предопределяет ограниченное число успешных проектов.

В настоящее время идет эволюция подходов, постепенно выстраивается процесс организации таких проектов властью. На высшем уровне готовых положительных примеров реализации эффективного партнерства между властью и бизнесом пока нет. Во многом это объясняется ставкой на сверхсложные проекты (внимание государства сосредоточено преимущественно на реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов).

По состоянию на середину 2013 г., по данным Федерального информационного портала «ГЧП-инфо», официально зарегистрировано 168 инвестиционных проектов ГЧП: 1 межрегиональный, 32 федеральных, 98 региональных и 37 муниципальных. Из них 36 проектов – планируемые, а 28 – уже реализованные проекты. Большинство проектов (12) реализовано в сфере жилищно-коммунального хозяйства и теплоснабжения [4].

Наиболее типичными сферами применения ГЧП за эти годы стали:

- в сфере транспорта – строительство автодорог и организация пассажирских перевозок;
- в сфере жилищно-коммунального хозяйства – передача муниципального жилищного фонда на обслуживание коммерческой фирме, создание управляющих компаний;
- в социальной сфере – создание социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних; сотрудничество в области образования;
- в сфере недвижимости – строительство гостиниц и реализация программ по обеспечению жильем молодых семей;
- в сфере охраны окружающей среды и благоустройства – реконструкция территории городских садов и площадей, сооружение набережных и т. п.

Изначально ГЧП в России ассоциировалось с крупными федеральными проектами, финансируемые Инвестиционным фондом РФ. Затем на первый план вышли концессии. В последние



несколько лет параллельно с инициативами по расширению возможных схем реализации ГЧП-проектов реализовывались инициативы по реформатированию крупных федеральных проектов, которые претендовали на получение финансирования Инвестфонда. При этом наблюдались такие тенденции, как дробление крупных проектов на более мелкие, использование инструментов проектного финансирования для реализации крупных проектов. Также отмечалась обратная тенденция консолидации проектов на региональном и муниципальном уровнях.

Большой спрос на развитие инструментов ГЧП существует на уровне регионов и муниципалитетов. Основной вектор для развития ГЧП – это коммунальная, социальная и транспортная инфраструктура, строительство коммуникаций и зданий различного назначения, дорог.

Формирующийся рынок региональных ГЧП-проектов характеризуется следующими тенденциями.

Если ранее позиция региональных администраций в отношении первых ГЧП-проектов была сдержанно-настороженной, то сегодня многие регионы стали гораздо активнее на переговорах с инвесторами. Позиция администраций регионов, нуждающихся в притоке частных инвестиций, заключается чаще всего в следующей формуле: максимум региональных льгот и механизмов поддержки для инвестора, готового вкладывать средства в объекты региональной инфраструктуры. Если на старте реализации проектов ГЧП инвесторы были заинтересованы в получении в первую очередь средств государственной поддержки, в отношении которых подробно прописана процедура предоставления, то теперь они более широко рассматривают возможности привлечения как прямых, так и косвенных средств господдержки. В качестве такой поддержки выступают разнообразные меры, позволяющие частному инвестору на более выгодных условиях привлечь заемное финансирование в проект или получить финансирование от государства. Так, интерес для инвестора представляют государственные гарантии, соглашения о гарантированном спросе, субсидирование процентной ставки по кредитам и т. п. Кроме того, в качестве косвенных мер господдержки инвесторами нередко рассматривается участие крупного госбанка в структурировании сделки.

В качестве еще одной положительной тенденции, наметившейся в последние 3–3,5 года, можно отметить рост числа ГЧП-проектов в связи с посткризисным восстановлением экономики страны. При этом отмечается возрастание интереса к реализации инвестпроектов у консервативных инвесторов (к примеру управляющих пенсионными накоплениями). Так, нередко крупные управляющие компании участвуют в реализации ГЧП-проектов в качестве концессионера.

Масштабы российских ГЧП-проектов обусловлены тем, что данные проекты существенно сложнее обычных коммерчески, они требуют достаточно времени и усилий на подготовку и реализацию, причем как со стороны публичной власти, так и со стороны частных инвесторов и их консультантов.

ГЧП-сегмент в России проходит период пилотной стадии, когда каждый проект структурируется в режиме «пилотного пуска».

Консалтинговую инфраструктуру сегодня в России представляют около 20 компаний, среди которых наиболее значимые: Vegas Lex, Magisters, Legal Capital Partners и др. Бюджет на юридические услуги по ГЧП-проекту составляет несколько миллионов долларов. При общей стоимости проекта 100–150 млн долл. расходы на юристов могут составить 2–3 млн долл. [5].

Инициаторам проектов ГЧП невыгодно браться за относительно не крупные проекты: удельный вес издержек делает проект экономически неэффективным. Часто представители государственного сектора на региональном и муниципальном уровнях планируют реализовать ГЧП-проекты на сумму 100 или 200 млн руб. Но у них отсутствует опыт осуществления проектов, соответственно, они не понимают, что первоначальные расходы – на инициацию проекта, проведение конкурсных процедур и финансовое закрытие – также немалые, и не только для них, но и для потенциальных инвесторов. Возможно, такие проекты и будут интересными, но только для представителей частного сектора на местном уровне. Однако в среднесрочной и долгосрочной перспективе это не даст никаких положительных результатов, так как не произойдет кардинального развития инфраструктуры. Исходя из опыта реализации проектов как в России, так и за рубежом, выявлено, что наиболее интересны для инвесторов задачи, стоимость которых более 100 млн долл. Кроме того, необходимо иметь в виду, что очень дорогостоящие проекты также тяжело реализуемы, поскольку требуют соответствующей государственной поддержки. Проекты ниже определенной минимальной стоимости (например 50 млн долл.) нет смысла воплощать в жизнь в формате ГЧП из-за внушительного размера расходов на организацию и проведение конкурса и прочие издержки.

Объем инвестиций, необходимый для реализации регионального проекта в сфере социальной инфраструктуры (детские сады, физкультурно-оздоровительные комплексы, медицинские центры), варьируется от 400 до 900 млн долл. Проекты в сфере транспорта или энергетики гораздо дороже. В ближайшем будущем рынок ГЧП-проектов будет формироваться в основном в среднем и крупном стоимостных сегментах. Если к первому можно отнести региональные проекты



стоимостью ориентировочно 300–400 млн евро, то ко второму – проекты на 2–3 млрд евро.

Сегодня существует довольно много проектов ГЧП на муниципальном уровне, большая часть которых реализуется в сфере ЖКХ и дорожной сфере. Наиболее ярким примером может служить Санкт-Петербург, который в обход «недействующего» концессионного законодательства нашел другие варианты контрактов ГЧП, принял закон об участии города в проектах ГЧП, запустил механизм формирования проектов и вывода их на конкурс.

В сфере ЖКХ, в частности в водоснабжении, количество контрактов ГЧП составляет около 16% от их общего количества. В последнее время и здесь активно проявляют себя крупные частные игроки – ГК «Росводоканал», ОАО «Российские коммунальные системы» и ООО «Евразийское водное партнерство». Осуществляется управление муниципальными водоканалами в семи регионах России: Барнауле, Калуге и Калужской области, Краснодаре, Омске, Оренбурге, Твери, Тюмени.

Муниципальные власти в целях скорейшего выведения из кризиса сферы ЖКХ передают водоканалы из ведения МУП эффективному частному оператору, обладающему достаточными финансовыми возможностями, чтобы модернизировать инфраструктуру крупного города за 5–8 лет. Для этого администрации заключают, например с Росводоканалом, договор долгосрочной аренды или концессии. Он привлекает инвестиции на модернизацию и развитие городского водоснабжения из различных источников: кредиты крупнейших российских банков, крупнейших международных банков, выпуск ценных бумаг, софинансирование из средств Инвестиционного фонда РФ, федеральных целевых программ («Жилище» и др.).

В сфере транспорта и дорожного хозяйства роль партнерских отношений государства и частных структур особенно значима, когда перед транспортной инфраструктурой стоит необходимость ее поддержания во избежание сокращения эксплуатационной длины и ухудшения транспортно-эксплуатационного состояния путей. Многие из данных транспортных объектов коммерчески не окупаемы, но имеют большое социальное и стратегическое значение, соответственно, финансирование таких объектов в значительной степени вынуждено опираться на бюджетные средства. Поэтому одной из важнейших задач, стоявшей перед министерством транспорта в последние годы и направленной на устранение ограничений долгосрочного экономического роста, было начало реализации крупномасштабных проектов на транспорте на условиях ГЧП. Для организации системной работы по отбору и подготовке проектов ГЧП был образован Экспертный совет по государственно-частному партнерству. Приоритет при отборе проектов, которые должны реализо-

вываться на основе ГЧП, отдается высокотехнологичным инфраструктурным проектам, позволяющим создать современные мультимодальные логистические комплексы, высокоскоростные автомобильные дороги, сеть национальных аэропортов-хабов, а также инфраструктуру морских портов.

В настоящее время продолжают намечаться пути развития государственно-частного партнерства в регионах. Так, с использованием механизмов ГЧП в Пермском крае планируется реализация ряда масштабных проектов в сфере железнодорожного строительства, в Томской области намечается реализация проектов по строительству и модернизации инфраструктурных объектов, в Орловской области подготовлены программы развития жилищного строительства.

Так, в Саратовской области подготовлены программы развития жилищного строительства и строительства на территории области нового аэропортового комплекса в районе села Сабуровка. В 2013 г. при поддержке Федерального агентства стратегических инициатив планируется к реализации пилотный проект в сфере жилищно-коммунального хозяйства «Эффективное теплоснабжение». Проектом предполагается передача частным инвесторам организации теплоснабжения населенных пунктов Саратовской области, внедрение новых моделей управления теплосетевой инфраструктурой, ее реконструкция и модернизация на основе энергосберегающих технологий. Общая сумма инвестиций составит 1,2 млрд рублей.

Также Саратовская область и ЗАО «Управление отходами», имеющее успешный опыт создания системы коммунальной инфраструктуры, в 2013 г. заключили концессионное соглашение в отношении систем коммунальной инфраструктуры – системы переработки и утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов на территории области сроком на 25 лет. Объем привлеченных концессионером для исполнения данного соглашения инвестиций составит 1 640 млн рублей. Уникальность проекта состоит в том, что создаваемый объект коммунальной инфраструктуры будет обслуживать потребителей 18 муниципальных образований Саратовской области.

В рамках инвестиционного проекта планируется строительство и эксплуатация двух полигонов твердых бытовых отходов суммарной мощностью не менее 450 тыс. тонн в год, 18 мусороперегрузочных станций, двух мусороперерабатывающих комплексов мощностью не менее 150 тыс. тонн в год каждый, а также двух цехов биокомпостирования. Система призвана полностью решить проблему утилизации твердых бытовых отходов в Заволжье с учетом тенденции возрастания объемов отходов потребления.



Результаты

Перспективы развития ГЧП в регионах будут зависеть от политики, которая проводится региональными и муниципальными властями. Как отмечают эксперты, около 50% всех инвестиций в настоящее время приходится на 10 регионов – ведущих игроков, и этот показатель стабильно удерживается в течение последних пяти лет. При этом состав «десятки» меняется: если раньше первые строчки в ней занимали Красноярск и Самара, то теперь это Сочи и Санкт-Петербург. Именно эти регионы являются фактическими (как, например, Санкт-Петербург) или потенциальными полигонами для опробования и внедрения механизмов ГЧП в России.

Важным фактором экономического роста регионов, имеющим значение для развития ГЧП, является наличие агломерации, порта или сырьевой базы. При этом инвестиционные инструментарию регионального уровня практически не являются показателями развития региона. Например, налоговые льготы есть в 71 субъекте РФ, и более чем в половине из них имеется инвестиционное законодательство. Но развитие происходит далеко не во всех из передовых в плане инвестиционного законодательства регионах. Это объясняется негативной практикой применения инвестиционного законодательства на местах. Важно, как инвестиционное законодательство применяется региональными властями, а также наличие среднесрочных инвестиционных планов и то, что можно назвать сигналом властей о готовности поддерживать экономическую и политическую стабильность в среднесрочной перспективе. Ключевым негативным фактором отставания является фактор инвестиционной привлекательности региона «для своих».

В свою очередь, к очевидным недостаткам инструментарию ГЧП относятся высокие барьеры входа даже для крупных игроков и консервативно долгая процедура подготовки земель, также новый вариант Гражданского кодекса РФ усложняет технологию разработки заявок.

Развитие государственно-частных партнерств на региональном и муниципальном уровнях в России непременно столкнется с рядом специфических рисков, таких как:

- неразвитость правовой среды в регионах;
- низкий уровень финансовой автономии регионов;
- неразвитость судебной системы, ее зависимость от региональных и муниципальных властей;
- превалирование политики над экономикой, влияние политических факторов на экономические решения;
- отсутствие полноценного стратегического планирования;
- высокий уровень коррупции;
- низкий профессионализм чиновников;
- низкий уровень доверия к власти в целом.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект №12-06-33052 мол_a_вед.

Список литературы

1. *Delmon J.* Private Sector Investment in Infrastructure : Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. Netherlands, 2009. 640 p.
2. *Варнавский В. Г.* Государственно-частное партнерство : некоторые вопросы теории и практики // *Мировая экономика и международные отношения.* 2011. № 9. С. 41–50.
3. *Фирсова А. А.* Направления развития инвестирования инновационной деятельности в проектах государственно-частного партнерства // *Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право.* 2012. Т. 12, вып. 1. С. 67–72.
4. Федеральный портал «ГЧП-инфо». URL: www.pppi.ru/tools/russian/projects/report/ (дата обращения: 02.08.2013).
5. *Зусман Е.* Правила перехода от мегапроектов к региональным и муниципальным ГЧП-проектам // *Рос. бизнес-газ.* 2011. №17 (799). URL: <http://business.rg.ru> (дата обращения: 02.08.2013).

Mechanisms of Public-private Partnerships at the Regional Level

M. A. Novoselova

Assistant, Department of Finance and Credit,
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: mariya_nov@mail.ru

A. A. Firsova

Doctor of Science, Professor, Department of Finance and Credit,
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: a.firsova@rambler.ru

Introduction. The article analyzes the functioning of public-private partnerships at the regional level. The main trends in this area are defined by their specific risks in Russia at the regional level. **Theoretical analysis.** Consideration of the basic approaches to the definitions of public-private partnership has allowed to note, that it is the understanding of the essence of this partnerships, primarily as a mechanism for the joint investment



of resources in the implementation of infrastructure projects, the sharing of risks and responsibilities in the implementation of such projects on a contract basis. **Empirical analysis.** Analysis of trends emerging market of regional public-private partnership has shown a positive trend. The study of the Russian experience in implementing public-private partnership demonstrates that it along with the launch of large mega-projects, there is a great demand for the development of instruments of public-private partnership at the level of regions and municipalities in the field of communal, social and transport infrastructure, construction, communications and roads. **Results.** The basic shortcomings of instruments of public-private partnership, the key factors and risks affecting the prospects of regional projects, ways of solving the problems of development of public-private partnerships at the regional level are formulated in the article.

Key words: regional projects, public-private partnerships, regional development.

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

References

1. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. Netherlands, 2009. 640 p.
2. Varnavskiy V. G. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: nekotorye voprosy teorii i praktiki [Public-private partnership: some issues of theory and practice]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia* [World Economy and International Relations], 2011, no. 9, pp. 41–50.
3. Firsova A. A. Napravleniya razvitiya investirovaniya innovatsionnoy deyatelnosti v proyektakh gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [The direction of investment development of innovation activities in the public private partnership projects]. *Izvestiya Saratov. Universiteta. New ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2012, vol. 12, iss. 1, pp. 67–72.
4. Federal'nyi portal «GChP info» (Federal Portal «PPP info»). Available at: www.pppi.ru/tools/russian/projects:report (accessed 02 August 2013).
5. Zusman E. Pravila perekhoda ot megaproektov k regional'nym i munitsipal'nym GChP-proektam (Regulation of transition from mega-projects to the regional and municipal PPP projects). *Ros. biznes-gaz.* (Russian business newspaper), 2011, no.17(799). Available at: <http://business.rg.ru> (accessed 02 August 2013).

УДК 338.47

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДОЛОГИИ РЕСУРСНОЙ СТРАТЕГИИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. Н. Чепелева

кандидат экономических наук, доцент,
докторант кафедры экономики и управления предприятиями,
Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия (СибАДИ), Омск
E-mail: chepelevann@mail.ru



Введение. Большое количество научных работ по стратегическому планированию посвящено вопросам разработки стратегий, каждая из которых имеет свою специфику формирования. Однако ресурсной стратегии предприятия часто не уделяется должного внимания, что сказывается на недостаточной проработке методологических аспектов ее создания и реализации. Между тем одно из направлений стратегической теории фирмы, ресурсный подход, основан на предположении, что именно ресурсы предприятий являются основой его конкурентоспособности и обеспечивают высокий рыночный рейтинг, что повышает значимость ресурсной стратегии. В статье предпринята попытка восполнить этот пробел, представлены основные элементы методологии ее формирования. **Методы.** Методология формирования стратегических планов, принятая в стратегическом менеджменте, включает основные структурные элементы, к которым традиционно относят: описание основания стратегии, характеристики (принципы), логическую и временную структуры, а также технологию (средства) создания. Ресурсная стратегия, как и любая другая стратегия, имеет все перечисленные структурные элементы, которые, однако, отличаются своими специфическими чертами, позволяющими выделить ее в самостоятельный план в системе стратегического планирования предприятия. **Результаты.** Ре-

зультатом разработанной автором методологии формирования ресурсной стратегии грузового автотранспортного предприятия является предложение интеграционно-приоритетного подхода, который в своей концептуальной основе ориентируется на доминирующее положение ресурсной стратегии в системе стратегических планов и объединение в режиме реального времени предприятий-участников рынка автотранспортных услуг в единую информационную базу данных с целью идентификации стратегических ресурсов и развития конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: автотранспортное предприятие, стратегическое управление, ресурсная стратегия, методология формирования стратегии, стратегические ресурсы, ключевые компетенции.

Введение

Ресурсный взгляд на природу фирмы, впервые высказанный еще в середине XX столетия, обратил внимание на то, что залогом конкурентоспособности предприятий является исключительная совокупность ресурсов. По мере развития экономической науки понятие «ресурсы» также претерпело изменения, связанные с тем, что



в их состав все в большей степени стали включаться средства, отличающиеся отсутствием материально-вещественной формы и имеющие нематериальный, неосязаемый характер. Это, в свою очередь, привело к сложности, связанной с идентификацией и оценкой подобного рода ресурсов, что отразилось на системе стратегического планирования предприятий. Поскольку ресурсная теория не дала четкого ответа на вопрос о классификации ресурсов и конкурентных преимуществах предприятий, ими обеспечиваемых, единой ресурсной стратегии, которая бы охватывала всю совокупность ресурсов предприятий, до сих пор не существует.

Само определение ресурсной стратегии встречается в научной литературе [1, 2, 3], однако нет ни четкой методологии ее построения, ни общепринятых объектов, не уточнено местоположение в системе стратегических планов предприятия. Чаще всего она вообще не представлена в научных работах по стратегическому менеджменту, а поскольку каждое из подразделений предприятия использует в своей деятельности все разнообразие ресурсов, то ресурсная стратегия как бы «растворяется» в стратегических планах. Это заводит ресурсный подход к пониманию природы фирмы в тупик, поскольку предприятие не обладает единой ресурсной стратегией, а это с точки зрения ресурсного подхода – отсутствие концепции развития конкурентоспособности и выживаемости в рыночных условиях.

В иных случаях, когда наличие ресурсной стратегии все же предполагается, складывается ситуация, при которой данная стратегия является составной частью различных стратегических планов предприятия и обеспечивает их выполнение. Такое положение можно объяснить следующим:

1) недостаточностью развития ресурсного подхода и обоснования его существования, необходимостью определения границ, организации, функционирования, конкурентных преимуществ и механизма создания стоимости в стратегической теории фирмы [4, с. 28];

2) отсутствием классификации ресурсов предприятий для идентификации конкурентных преимуществ;

3) отсутствием методологии формирования ресурсной стратегии предприятия.

Присутствие этих проблемных мест в теории и методологии ресурсной стратегии обусловлено тем, что изначально система стратегического планирования была построена на основе триады «цели – действия – ресурсы», что противоречит ресурсному подходу в целом. Ведь если, выбрав цель, предприятие не сможет обеспечить ее ресурсами должным образом, то никакие действия не помогут ее достичь. Если же цель определена через стремление реализовать стратегические ресурсы предприятия, что обеспечивает конкурент-

ные преимущества, то действия можно выстроить в некий план (алгоритм) действий, ведущих к этой цели. Современный уровень научных разработок позволяет выбрать из огромного арсенала методов наиболее подходящие каждому конкретному предприятию для развития и реализации всех видов ресурсов (материальных, нематериальных и трудовых).

Таким образом, взяв за основу ресурсный подход, можно считать, что совокупность ресурсов предприятия и есть основа его конкурентных преимуществ. Следовательно, система стратегического планирования предприятия может обеспечить высокий рейтинг конкурентоспособности лишь при условии, что ресурсная стратегия является приоритетной в этой системе. Тогда необходимо представить ее объекты как материальные ресурсы (имеющие материально-вещественную форму и существование которых можно подтвердить документально, то есть, используя бухгалтерские термины, – это все внеоборотные и оборотные активы предприятия), трудовые ресурсы (персонал предприятия, его численность, стаж, возраст, квалификация) и нематериальные ресурсы (сложная взаимосвязь, имеющая нематериальный характер, активов и способностей персонала, трудно поддающихся идентификации по косвенным признакам и существование которых можно подтвердить только после их использования).

Методы

В составе ресурсов предприятия, помимо обеспечивающих его деятельность, существуют и базовые ресурсы: пространство и время, характеризующиеся тем, что они, в отличие от перечисленных ранее ресурсов, определяют условия деятельности предприятия. Эти ресурсы предоставляют предприятию возможности реализовать обеспечивающие деятельность ресурсы. В общей совокупности ресурсов предприятия лишь некоторые из них могут обеспечивать рыночный рейтинг – это стратегические ресурсы. Но определить в автономном режиме, какие из ресурсов предприятия являются стратегическими, нереально. При отсутствии надлежущей системы статистического учета на транспорте, когда подавляющее большинство перевозчиков – малые предприятия и индивидуальные предприниматели – не предоставляют сведений о своей деятельности в Росстат [5], сложно сказать, какими признаками и характеристиками должно обладать эталонное предприятие. В связи с этим предприятия не могут объективно оценить свои сильные и слабые стороны, выделить те области, в которых они наиболее компетентны по сравнению с конкурентами, а следовательно, определить, какие из ресурсов необходимо развивать, чтобы упрочнить эти компетенции и обеспечить конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.



В условиях отсутствия законодательной основы государственного регулирования и статистического учета транспортной деятельности встает необходимость создания региональной базы данных деятельности предприятий транспорта, работающей в режиме реального времени, с целью интеграции участников регионального рынка автотранспортных услуг. Это значительно облегчило бы для предприятий определение перспективных направлений развития своей деятельности и помогло бы в полной мере осуществить эффективное использование ресурсной стратегии в системе стратегического управления бизнесом. Как отмечает А. Е. Миллер, «стратегия и организация предпринимательских структур, для которых сотрудничество с другими субъектами стало играть немаловажную роль, значительно отличаются от стратегии и организации структур, полностью контролирующей свою деятельность. Стратегия предпринимательских структур обуславливает коренное преобразование управленческой практики. Это находит выражение в том, что все стратегические решения принимаются совместно с партнерами, а менеджеры управляют теми процессами, которые до сих пор не поддавались полному контролю» [6, с. 46].

Формирование и реализация ресурсной стратегии требуют, таким образом, выполнения определенных условий: если ресурсы предприятия – основа его конкурентных преимуществ, то ресурсная стратегия должна восприниматься как доминирующая, определяющая приоритеты развития предприятия. Ведь, как известно, ресурсов всегда меньше, чем направлений их возможного использования. Поэтому для предприятий крайне важно знать эти направления. Другое условие – это объективность определения приоритетных направлений, выполнение которого немисливо без сравнения с конкурентами. Однако в условиях интеграции конкуренция становится взаимовыгодным сотрудничеством, поскольку «взаимодействие базируется на получении взаимной выгоды и, как правило, носит устойчивый характер» [6, с. 44]. При этом каждое предприятие имеет возможность реализации своих стратегических ресурсов. После определения всех этих условий можно перейти к разработке методологии формирования ресурсной стратегии предприятия именно с точки зрения *интеграционно-приоритетного подхода*.

Формирование стратегии как в теории, так и на практике может быть реализовано при наличии программы действий, обеспечивающих этот процесс. Для того чтобы он был удачным, необходима тщательная проработка способов и средств, образующих методологию ресурсной стратегии.

Описание методологии необходимо начать, прежде всего, с рассмотрения ее в теоретическом срезе – что такое стратегия с точки зрения

стратегического управления и как ее создать, и в практическом – как решить проблему формирования ресурсной стратегии. То есть с практической точки зрения методология ресурсной стратегии должна предусматривать алгоритм способов (приемов) для ее формирования. Эффективность созданной методологии ресурсной стратегии может подтвердить достижение цели ее формирования – идентификация и реализация, а также дальнейшее развитие стратегических ресурсов, что должно осуществляться с учетом принципов ресурсной стратегии [7, с. 97].

Как и у любой методологии, ее структура предполагает наличие следующих элементов:

- теоретическое обоснование (основа);
- характеристики, включающие принципы, особенности ресурсной стратегии;
- логическая структура, описывающая субъект, объект, предмет, форму, подходы;
- временная структура: этапы формирования, реализации и корректировки ресурсной стратегии;
- технология выполнения указанного процесса: средства и методы формирования ресурсной стратегии.

Результаты

Содержание методологии ресурсной стратегии опирается на теорию стратегического менеджмента, ресурсную теорию, стратегическую теорию фирмы и ряд других [8, с. 66]. С формальной точки зрения методология ресурсной стратегии предполагает анализ методов ее построения, обогащающих теорию в целом. Основной из перечисленных в [8] теорий для формирования методологии ресурсной стратегии является *ресурсный подход стратегической теории фирмы*, развитие которого неизбежно ведет к необходимости разработки стратегического плана предприятия, охватывающего все его ресурсы. И, конечно, понятие «ресурсы» в ресурсной стратегии гораздо шире, чем факторы производства, используемые ранее в экономической науке. К ним при разработке методологии ресурсной стратегии необходимо относить не только материальные и трудовые ресурсы, но и нематериальные. Именно активное использование нематериальных ресурсов предприятий для обеспечения конкурентоспособности затрудняет формирование ресурсной стратегии предприятия, во-первых, в силу сложной их идентификации, а во-вторых, в связи с отсутствием методологии, способствующей этому процессу на данном этапе развития теории стратегического управления, в-третьих, в связи со сложившейся практикой управления предприятием, при которой все ресурсы используется всеми подразделениями предприятия, что способствует, в-четвертых, привлечению ресурсов под определенные руководством цели деятельности.



Характеристики ресурсной стратегии раскрывают ее специфические черты, связанные, с одной стороны, с особенностями грузовых автотранспортных предприятий, большинство из которых в современных условиях являются предприятиями малого бизнеса, а с другой, с процессами формирования, реализации и корректировки, опирающимися, в свою очередь, на принципы ресурсной стратегии [7, 9]. Анализируя состояние и условия функционирования современных автотранспортных предприятий, можно отметить такие характеристики предприятий, которые будут влиять на формирование ресурсной стратегии:

- повышенное внимание к рынкам поставщиков ресурсов;
- необходимость государственного регулирования деятельности;
- разнообразие методов управления ресурсами;
- определение выгодных сегментов рынка.

К принципам ресурсной стратегии, сформулированным, в свою очередь, на принципах стратегического планирования (единства, участия, непрерывности, гибкости и точности), опирающихся на функциональные области, представляющие их основу (организацию, технологию, программное обеспечение, сервис и данные), можно отнести принципы:

- построения (научного обоснования с позиций ресурсного подхода, разделения ресурсов, приоритетности, денежного выражения ресурсов, ответственности за достоверность предоставляемых данных, объективности оценки ресурсов, ограничения границами предприятия);
- реализации (сравнимости потенциала, бесспорности, развития конкурентных преимуществ в динамические компетенции, транспарентности развития динамических компетенций, целенаправленности);
- корректируемости ресурсной стратегии (обратной связи, существенности изменений).

Представляя логическую структуру ресурсной стратегии, необходимо отметить в качестве ее объектов все виды ресурсов предприятия, о которых уже говорилось выше. В зависимости от состояния потенциала предприятия и условий функционирования в разные периоды времени структура ресурсов может изменяться, и обеспечивающие ресурсы могут переходить в разряд стратегических и наоборот. Субъект ресурсной стратегии – руководитель предприятия (особенность малого бизнеса) либо высшее руководство (если речь идет о крупном и среднем бизнесе). В любом случае решение должно приниматься на основе единоначалия, потому что только руководитель может решить, приемлема ли стратегия и достижима ли цель. Предметом ресурсной стратегии является деятельность пред-

приятия по разработке и реализации мероприятий, направленных на привлечение, создание, идентификацию и дальнейшее использование стратегических ресурсов, обеспечивающих конкурентные преимущества. Форма ресурсной стратегии – план (модель) действий, представленный в виде бизнес-плана или комплекта слайдов, формируемый и корректируемый в режиме реального времени на основе обмена информацией с внешней средой (подключение к региональной информационной базе данных деятельности предприятий) и динамики потенциала предприятия. Можно выделить несколько подходов к построению ресурсной стратегии [9, с. 138], которые зависят:

- от числа разработчиков (индивидуальный или коллективный);
- степени участия руководства (главный стратег, делегирование полномочий, ответственность за реализацию, соревновательный);
- роли стратегии в системе стратегических планов (функциональный или приоритетный);
- жизненного цикла предприятия (действующий или вновь создаваемый);
- доступа к стратегической информации (интеграционный или автономный);
- предполагаемого эффекта (социальный, финансово-экономический, экологический, технико-технологический).

Наиболее подходящими в современных условиях «являются индивидуальный подход главного стратега с доминирующим положением ресурсной стратегии в системе стратегических планов предприятия <...> и определения конкурентных преимуществ с помощью региональной информационной базы данных <...> (интеграционно-приоритетный подход)» [9, с. 138].

Временная структура ресурсной стратегии включает перечень этапов, связанных с процессами ее создания, реализации разработанных мероприятий и внесения в случае необходимости изменений. Процесс формирования ресурсной стратегии состоит из перечисленных далее этапов, следующих поочередно:

- оценка потенциала предприятия;
- определение кластеров конкурирующих предприятий и рыночного рейтинга конкурентоспособности каждого предприятия;
- идентификация ключевых компетенций внутри кластеров, определение состава стратегических ресурсов с целью разработки мероприятий, направленных на усиление и защиту ключевых компетенций, обеспечиваемых стратегическими ресурсами;
- разработка мероприятий по привлечению, созданию, развитию, эффективному использованию и временному размещению ресурсов, поддержанию их в актуализированном состоянии или ликвидации.



Процесс реализации ресурсной стратегии предполагает выполнение запланированных мероприятий, перечисленных на этапе формирования стратегии. Процесс корректировки осуществляется на основе наблюдения за рейтингом предприятия и конкурентными преимуществами и может предполагать уточнение состава стратегических ресурсов, а также внесение необходимых изменений в ресурсную стратегию предприятия.

Технология выполнения процесса формирования ресурсной стратегии подразумевает использование разнообразных средств. Так, оценку потенциала можно проводить с применением интегрального метода, определение рыночного рейтинга – на основе бенчмаркинга, для идентификации ключевых компетенций подходит многофакторный сравнительный анализ, что также позволяет с помощью региональной информационной базы данных определить состав стратегических ресурсов, на основе сравнения с конкурентами. Эти этапы осуществляются путем непосредственного взаимодействия с внешней средой, с использованием региональной информационной базы данных деятельности предприятий, что предполагает государственное регулирование (рисунок).

При разработке мероприятий по усилению и защите конкурентных преимуществ необходим анализ средств массовой информации, изучение рекламаций. Этот этап предприятия могут осуществлять с большой долей самостоятельности, он предполагает, так же как и последующий – разработка мероприятий по реализации ресурсной стратегии, анализ факторов *прямого* (состояние ресурсов, этап жизненного цикла, миссия, цель работы и интересы руководства, тип функционирования, особенности деятельности) и *косвенного влияния* (состояние отрасли, зависимость от внешней среды). В случае необходимости размещения ресурсов во внешней среде (неактуализированное для предприятия состояние) вновь используется информационная база данных деятельности предприятий. Корректировка ресурсной стратегии осуществляется при помощи информационной системы предприятия, которая играет значимую роль также и при формировании и реализации ресурсной стратегии. С ее помощью накапливается информация о факторах внешней среды, оценивается потенциал предприятия, определяются его конкурентные преимущества и рейтинг. Система выявляет отклонения контролируемых параметров и позволяет принимать решения о внесении корректировок (управленческий уровень).

На оперативном уровне информационная система предприятия помогает планировать ресурсы: количество, сроки доставки, использование, модернизация, утилизация или повторное

использование материальных ресурсов (авторцикллинг); цены, скидки, рекламации, формирование имиджа; новые виды услуг (направлений); развитие конкурентных преимуществ; расчеты с контрагентами, инвестиции, кредитоспособность; повышение квалификации персонала, система мотивации.

Таким образом, рассмотрев структуру предлагаемой методологии ресурсной стратегии, представленную на рисунке, можно отметить, что отсутствие теоретических и методологических разработок в данной сфере сказалось на практическом использовании предприятиями ресурсной стратегии. Осуществление этого процесса возможно только при условии, если она перемещается в основу системы стратегического планирования предприятия, то есть занимает приоритетное положение, и непременно в условиях интеграции с другими предприятиями. Это позволяет обмениваться информацией о лучшем опыте использования ресурсов, идентификации конкурентных преимуществ и развитии стратегических ресурсов – с целью защиты уровня конкурентоспособности. При условии использования интеграционно-приоритетного подхода представляется возможным эффективное формирование и использование ресурсной стратегии предприятия.

Список литературы

1. *Клейнер Г. Б.* Стратегии бизнеса : аналитический справочник. URL: <http://www.aup.ru> (дата обращения: 10.09.2011).
2. *Попова С.* Стратегии бизнеса : иллюзии или бизнес-инструменты? URL: <http://www.franch-pro.com> (дата обращения: 05.08.2011).
3. *Солдатов В.* Стратегическое управление экономическими ресурсами бизнеса. URL: http://www.vsoldatov.com/2009/09/blog-post_901.html (дата обращения: 30.09.2009).
4. *Тамбовцев В. Л.* Стратегическая теория фирмы : состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8, № 1. С. 5–40.
5. *Кузьмина В.* Транспортные приоритеты России // Автомобильный транспорт. 2012. № 1. С. 2–7.
6. *Миллер А. Е.* Интегральный подход к ресурсному регулированию взаимодействия предпринимательских структур // Управленец. 2010. № 3–4 (7–8). С. 44–51.
7. *Чепелева Н. Н.* Понятие и принципы формирования ресурсной стратегии грузового автотранспортного предприятия // Перспективные направления развития автотранспортного комплекса : сб. ст. III Междунар. науч.-производств. конф. / МНИЦ ПГСХА. Пенза : РИО ПГСХА, 2010. С. 95–97.
8. *Чепелева Н. Н.* Взаимосвязь методологии ресурсной стратегии предприятия с основными теоретическими концепциями // Materiály VII mezinárodnívědecko-



praktická konference «Zprávy vědecké ideje – 2011». Díl 5. Ekonomická věda. Praha : Publishing House «Education and Science», 2011. С. 64–69.

9. Чепелева Н. Н. Специфика формирования ресурсной

стратегии грузового автотранспортного предприятия на основе интеграционно-приоритетного подхода // Вестн. Омск. ун-та. Сер. Экономика. 2013. № 2. С. 137–142.

Elements of Fright Transport Company Resource Strategy's Methodology

N. N. Chepeleva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and Enterprises Management,
Siberian State Automobile and Highway Academy (SibADI),
5, Mira avenue, Omsk, 644080 Russia
E-mail: chepelevann@mail.ru

Purpose. There are a lot of strategic planning science papers focused on the strategy development; each of them has its own specific form. However, the enterprise' resource strategy is often neglected, that causes a lack of methodology aspects elaboration and implementation. Meanwhile, the resource-based view, which is one of the areas of firm strategic theory, founded on the assumption that the enterprise resources are the basis of its competitiveness and provide a high market rate, increasing the interest to the resource strategy. The paper attempts to fill this gap, by formation the methodology basic elements. **Methods.** Strategy's methodology adopted in strategic management theory includes such basic elements as: a description of strategy theory base, its characteristics (principles), logical and temporal structures, and technology (tools) of creating. The resource strategy, as any other ones, also has all of structural elements, however differ in their specific features. That allows to elicit resources strategy as an allocate plan in the enterprise' strategic planning system. **Results.** The results of the developed by the authors methodology for the resource strategy of the freight transport enterprise is the offering of integration-and-priority approach. Its conceptual framework focuses on the resource strategy dominant position in the enterprise strategic plans and on-line association the enterprises, acting on the transportation market, in the union information database for strategic resources identification and making core competencies.

Key words: fright transport company, strategic management, resource strategy, strategy's methodology, strategic resources, core competency.

References

1. Kleiner G. B. *Strategii biznesa: analiticheskiy spravochnik* (Business Strategy: an Analytical Guide). Available at: <http://www.aup.ru> (accessed 10 September 2011).
2. Popova S. *Strategii biznesa: illuzii ili biznes-instrumenty?* (Business Strategy: Illusion or Business Tools?). Available at: <http://www.franch-pro.com> (accessed 5 August 2011).
3. Soldatov V. *Strategicheskoye upravleniye ekonomicheskimi resursami biznesa* (Strategic Management of Business Economic Resources). Available at: http://www.vsoldatov.com/2009/09/blog-post_901.html (accessed 30 September 2009).
4. Tambovtsev V. L. Strategic Theory of the Firm: State of the Art and Possible Development. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [Russian Management Journal], 2010, vol. 8, no. 1, pp. 5–40 (in Russian).
5. Kuzmina V. Russian transport priorities. *Avtomobilniy transport* [Automobile transport], 2012, no. 1, pp. 2–7 (in Russian).
6. Miller A. E. Integrated approach to resource regulation of interaction of enterprise structures. *Upravlenets* [Manager], 2010, no. 3–4 (7–8), pp. 44–51 (in Russian).
7. Chepeleva N. N. Concept and Principles of the Motor Transport Company's Resource Strategy. *Sbornik statey III Mezhdunarodnoy nauchno-proizvodstvennoy konferentsii «Perspektivny enapravleniyarazvitiya avto-transportnogo kompleksa»* [Coll. of art. 3rd Int. Scient. and Prod. Conf. «Perspectives for the development of motor transport»]. Penza, 2010, pp. 95–97 (in Russian).
8. Chepeleva N. N. Interconnection of Enterprise's Resource Strategy Methodology with the Fundamental Theoretical Concepts. *Materialy VII Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Doklady nauchnykh idey – 2011»*. Chast 5. *Ekonomicheskkiye nauki* [Proc. 7th Int. Scient.-Pract. Conf. «Reports of scientific ideas – 2011»]. Part 5. Economic Sciences]. Prague, Publishing House «Education and Science», 2011, pp. 64–69 (in Russian).
9. Chepeleva N. N. Specific Characters of Motor Transport Company Resource Strategy's Building: Integration-and-Priority Approach. *Vestnik Omskogo Universiteta. Ser. Ekonomika* [Herald of Omsk University. Series Economics], 2013, no. 2, pp. 137–142 (in Russian).

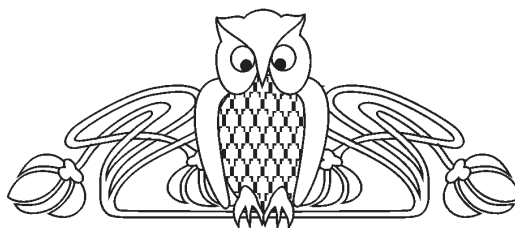


УДК 65.015.3

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

М. В. Юрищева

аспирант кафедры менеджмента организации,
Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина –
филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов
E-mail: umv07@list.ru



Введение. В современных условиях любая организация сталкивается с необходимостью постоянного поиска путей повышения эффективности своей деятельности, которая определяется тем, насколько эффективен процесс управления, так как управление является обязательным элементом, неотъемлемой частью совокупного общественного труда. **Теоретический анализ.** Эффективность управления во многом определяется деятельностью сотрудников, занимающихся управленческим трудом. Под управленческим трудом понимается вид трудовой деятельности, который должен включать в себя операции, связанные с выполнением таких управленческих функций, как регулирование, учет, контроль, согласование различных бизнес-процессов организации, и быть направленным на достижение целей и решение задач организации в рамках миссии организации. **Эмпирический анализ.** Специфичность управленческого труда как отдельного вида профессиональной деятельности нуждается в разработке и совершенствовании методологического аппарата, что позволит повысить его эффективность. Одним из направлений повышения эффективности управленческого труда должна стать ее оценка. **Результаты.** Оценка эффективности управленческого труда является многокритериальной. Автором определено ее место в системе управления. Проведенная классификация оценки эффективности по определенным признакам дает возможность провести сравнительный анализ таких видов оценки, как формальная и неформальная. При этом необходимо учитывать разнообразие управленческого труда и подбирать методы и критерии оценки в зависимости от его содержания и уровня управления. **Выводы.** Управленческий труд – очень сложная, специфическая категория, трудно поддающаяся оценке. Но, несмотря на это, каждый управленец должен быть заинтересован в том, чтобы регулярно оценивать результаты своего труда. В настоящее время отсутствует единая универсальная методика оценки эффективности управленческого труда.

Ключевые слова: управленческий труд, оценка эффективности управленческого труда, цели оценки эффективности управленческого труда.

Введение

В современных условиях любая организация сталкивается с необходимостью постоянного поиска путей повышения эффективности своей деятельности, причем данная задача в значительной степени усложняется тем, что организация функционирует в условиях внешней среды, характеризующейся сложностью, значительной скоростью изменений (динамичностью), неопределенностью. Во многом эффективность деятельности организации определяется тем, насколько

эффективен процесс управления, так как управление является обязательным элементом, неотъемлемой частью совокупного общественного труда.

Теоретический анализ

С позиций системного подхода под управлением понимают целенаправленную деятельность аппарата управления в социально-экономической системе, которая связана с осуществлением специфических функций (планирование, организация, регулирование, координация, мотивация, контроль) на основе познания, изучения и использования объективных законов и закономерностей, присущих производству, в интересах постоянного повышения его эффективности [1]. Говоря об эффективности управления, целесообразно заметить, что во многом она определяется деятельностью сотрудников, занимающихся управленческим трудом. Данных сотрудников принято называть управленцами или менеджерами, причем большинство авторов считает данные понятия синонимичными, другие же отмечают, что управленец – всего лишь одна из ролей менеджера в рамках системного подхода, связанная с ответственностью за разработку и реализацию программ функционирования и развития организации, достижение поставленных перед ней целей [1]. С точки зрения автора, рассмотрение человека, занимающегося управленческим трудом, как играющего всего лишь одну из ролей менеджера нецелесообразно, поскольку выделяемые в современной литературе функции менеджмента и управления, как правило, совпадают.

Большинство авторов понимают под управленческим трудом вид трудовой деятельности, который должен включать в себя операции, связанные с выполнением таких управленческих функций, как регулирование, учет, контроль, согласование различных бизнес-процессов организации. С нашей точки зрения, при определении данного понятия необходимо также акцентировать внимание на ориентации управленческой деятельности на достижение целей и решение задач организации в рамках миссии организации.



Эмпирический анализ

Управленческий труд как вид деятельности следует относить к интеллектуальному труду. Но следовало бы отметить тот факт, что помимо той части работ, которые связаны с умственным процессом, в управленческом труде присутствует и труд, требующий расхода физической энергии, например, различные передвижения, составление документов. Управленческий труд обладает определенными специфическими чертами, основными из которых можно назвать следующие:

- управленцы имеют возможность самостоятельно расставлять приоритеты по решению задач в течение рабочего дня;

- в содержании управленческого труда присутствует элемент творчества, вследствие чего могут возникать сложности в планировании, нормировании труда и, соответственно, в его измерении;

- управленческий труд разнообразен по характеру и содержанию работ, многообразны решаемые задачи;

- не всегда возможно предвидение и установление полного комплекса управленческих операций и порядка их выполнения в связи с большим объемом непрерывно поступающей информации;

- сложность определения степени интенсивности труда, отсутствие ярко выраженных признаков расхода энергии труда;

- сложность управленческих функций;

- периодически возникающая потребность в коллективных управленческих решениях;

- воздействие на производственный процесс работниками управленческого труда опосредованно через отдельных производителей;

- сложность проведения количественной и качественной оценки результатов деятельности работников управленческого труда;

- принятие управленческих решений происходит в условиях неопределенности;

- высокий уровень риска;

- высокий уровень ответственности субъекта управления за результат принятых управленческих решений;

- двойная занимаемая позиция, когда управленец является и субъектом, и объектом управления одновременно;

- высокие требования к профессиональным компетенциям управленцев, к их личностным качествам, в том числе и нравственным;

- необходимость нейтрализации имеющегося конфликтного потенциала управленческого труда с целью гармонизации конфликтных ситуаций без вреда для ее участников;

- выполнение коммуникационной функции, что требует высокой интенсивности контактов с другими людьми.

Выявленные особенности позволяют выделить управленческий труд как отдельный вид профессиональной деятельности и говорить о том, что он нуждается в разработке и совершенствовании методологического аппарата, что позволит повысить эффективность управленческого труда. Одним из направлений повышения эффективности управленческого труда, с точки зрения автора, должна стать ее оценка, позволяющая осуществлять мониторинг за эффективностью данного вида трудовой деятельности, принимать обоснованные управленческие решения при работе с управленцами, что позволит более полно достигать цели организации в целом за счет совершенствования деятельности субъекта управления. Говоря об эффективности труда, целесообразно заметить, что автор разделяет существующую в экономической и управленческой литературе точку зрения, трактующую эффективность труда как выполнение задач с минимальными затратами ресурсов, учитывая степень точности выполнения поставленных задач [2].

При этом эффективность управленческого труда представляется возможным рассматривать как фактор, способный определять эффективность управления, как относительный показатель результативности функционирования конкретной управляющей системы, которая, в свою очередь, отражается через количественные и качественные характеристики различных показателей объекта и субъекта управления. Для измерения эффективности управленческого труда невозможно использование прямых методов, поскольку невозможно количественно оценить результат управленческого труда. Лишь с помощью косвенных методов определяются такие виды эффективности, как экономическая, которая характеризуется экономией живого и овеществленного труда, получаемая в сфере управления материальным производством в результате оптимизации и рационализации управленческой деятельности, и социальная эффективность управленческого труда, которая, в свою очередь, связана с социальным аспектом управленческой деятельности.

Оценка эффективности труда играет важную роль в совершенствовании субъекта управления и обеспечении эффективного его функционирования и организации в целом. Место оценки эффективности труда управленческих работников в общей системе управления организации показано на рис. 1. Данная схема отражает предназначение оценки эффективности управленческого труда, ее цели.

В соответствии с вышеизложенным можно говорить о том, что основной целью оценки эффективности труда управленческого персонала является получение объективной много-



Рис. 1. Место оценки эффективности управленческого труда в системе управления

критериальной оценки, позволяющей создать условия для развития потенциала работников управленческого труда, поиска путей повышения эффективности их работы и организации в целом. Также это позволит обеспечить достижение целей организации, которые могут быть достигнуты при условии, что каждый управленец будет в полном объеме использовать возможности, открывающиеся перед ним и перед его подразделением, организацией в целом, и что руководящие должности будут занимать только компетентные и достойные люди [3].

Результаты

Говоря об оценке эффективности управленческого труда, необходимо рассмотреть его сущ-

ность и отметить, что в современных условиях может быть выделено три вида управленческого труда: эвристический, административный и операторный [4] (рис. 2).

С нашей точки зрения, при оценке эффективности управленческого труда необходимо учитывать его разнообразие и подбирать методы и критерии в зависимости от содержания труда и уровня управления, на котором работает данный управленец, учитывая при этом компетенции и компетентность конкретного работника, что приводит к необходимости многокритериальной оценки эффективности труда [5].

Оценка эффективности управленческого труда может быть классифицирована по ряду признаков (рис. 3).

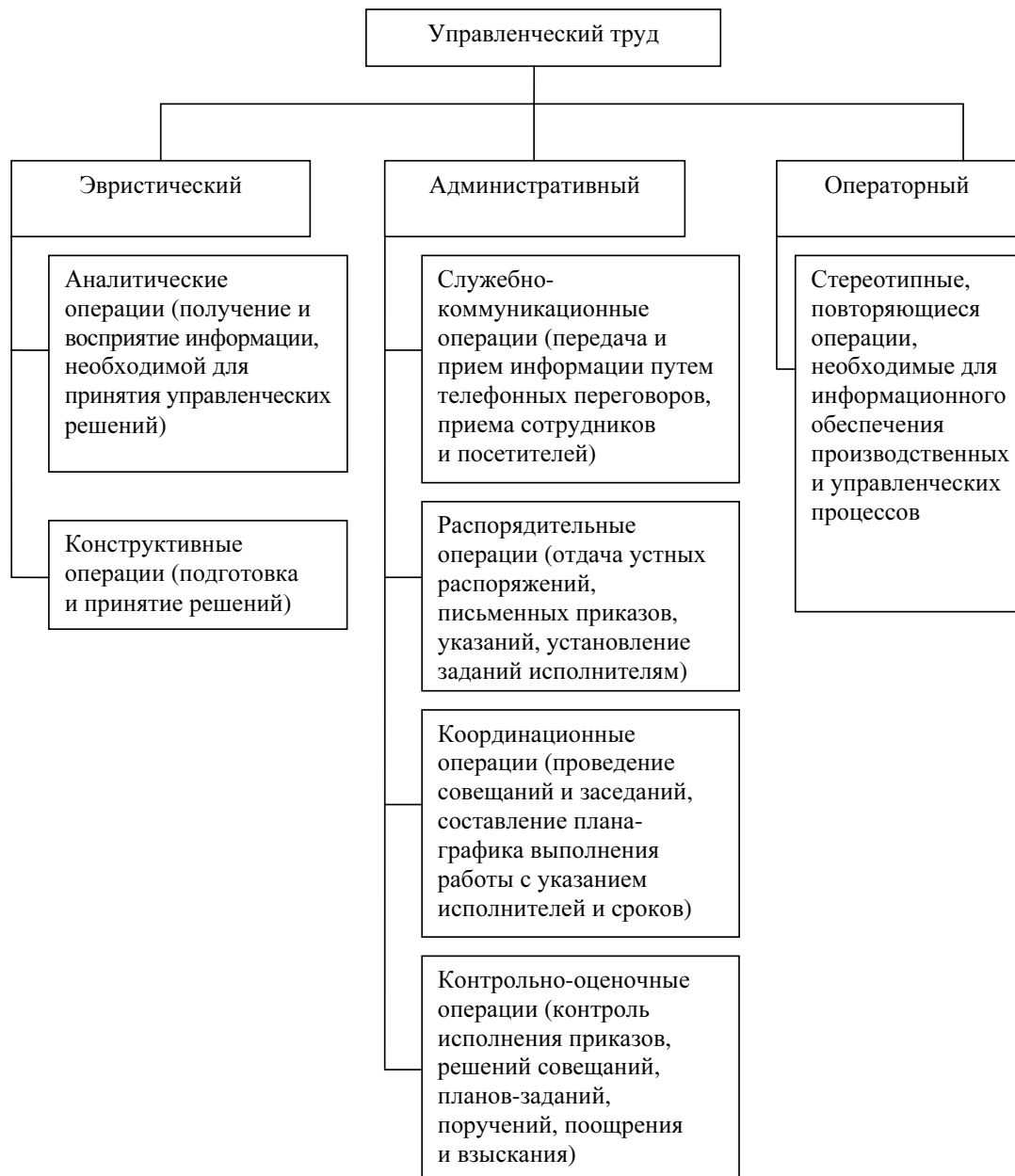


Рис. 2. Виды управленческого труда

При проведении оценки эффективности управленческого труда вне зависимости от формы, периодичности проведения, инициатора, рассматриваемых результатов труда и субъекта оценки данный процесс должен включать следующие этапы:

- определение цели оценки;
- выработка требований к критериям оценки;
- выбор и обоснование критериев оценки;
- определение состава исходных данных, используемых в процессе оценки, и методов их сбора и обработки;
- выбор методов оценки по критериям;

- проведение оценки эффективности труда по выбранным критериям;
- формирование отчета по результатам оценки и рекомендаций по их использованию.

Выводы

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. Управленческий труд – очень сложная, специфическая категория, трудно поддающаяся оценке. Но, несмотря на это, каждый управленец должен быть заинтересован в том, чтобы регулярно оценивать результаты своего труда. Данная необходимость обуслов-

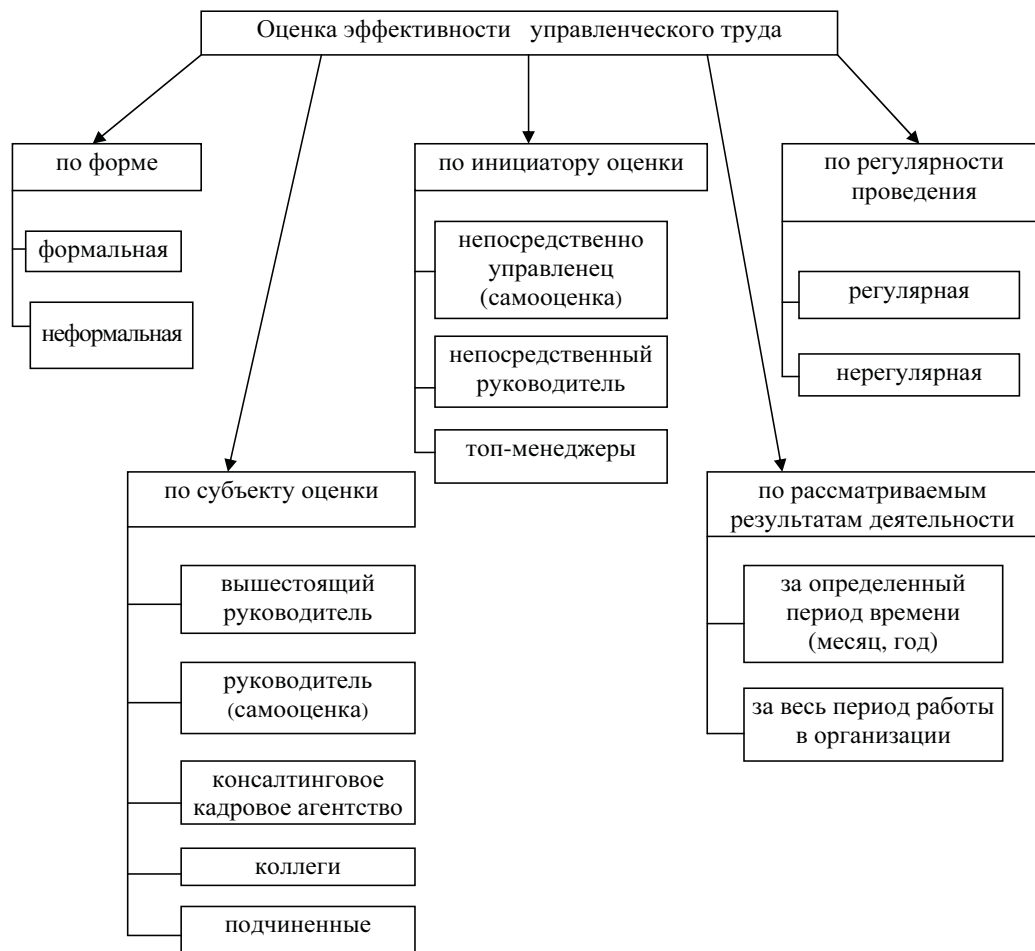


Рис. 3. Оценка эффективности управленческого труда

лена тем, что результаты оценки позволяют как минимум определить направление дальнейшего развития оцениваемого, как максимум – повысить эффективность организации, которая в том числе зависит от эффективности управленческого труда.

Список литературы

1. Винслав Ю. Б. Управленческая деятельность : исторические и логические предпосылки структурирования, рекомендации для практики менеджмента // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2011. № 2. С. 4–19.

2. The concept of efficiency (2011). URL: <http://www.brainity.ru/experts/6561/> (дата обращения: 10.05.2013).
3. Холодкова В. В. Построение непрерывной системы оценки эффективности деятельности компании // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 3. С. 25–32.
4. Гурьева Е. А. Оценка руководителей высшего звена // Справочник по управлению персоналом. 2013. № 1. С. 58–62.
5. Колосовская Н. В. Оценка эффективности труда по критериальным показателям // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. 2010. № 3(13). С. 236–239.

Nature and Content of Effectiveness Evaluation of Labor Management Personnel

M. V. Iurishcheva

Post-graduate Student, Department of Management,
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: umv07@list.ru

Introduction. Under current conditions, any organization faces the need of constant search for ways to improve the efficiency of its operations, which is determined by how efficient management process, as management is a must, an integral part of the total social labor. **Theoretical analysis.** Management efficiency, in largely determined by the activities of employees engaged in administrative work. Under



the managerial labor type of work, which must include the operations associated with the performance of administrative functions such as regulation, accounting, control, coordination of the various business processes of the organization, and be aimed at achieving the goals and objectives of the organization within the mission of the organization. **Empirical analysis.** The specificity of the administrative work, as a separate type of professional activity, needs to develop and improve the methodological device that will improve its effectiveness. One of the ways to increase the efficiency of administrative work is to assess the effectiveness of managerial work. **Results.** Evaluating the effectiveness of managerial work is multi-criteria. The author defines the place of assessing the effectiveness of administrative work in the management system. Classification performance evaluation conducted according to certain criteria, allows for a comparative analysis of these types of evaluation as a formal and informal. In assessing the effectiveness of administrative work necessary to take into account its diversity and to select methods of assessment and evaluation criteria based on the content of managerial work and the level of management. **Conclusions.** Managerial work is very complex, specific category, it is difficult to assess. But despite this, each manager should be interested to regularly evaluate the results of their labor. Currently, there is no single universal method of estimating the efficiency of administrative work.

Key words: managerial work, evaluation of the effectiveness of managerial work, purpose of assessing the effectiveness of managerial work.

References

1. Vinslav Yu. B. Upravlencheskaia deiatel'nost': istoricheskie i logicheskie predposylki strukturirovaniia, rekomendatsii dlia praktiki menedzhmenta [Management activities: historical and logical premises structuring recommendations for practice management]. *Menedzhment i biznes-administrirovanie* [Management and Business Administration], 2011, no. 2, pp. 4–19.
2. The concept of efficiency (2011). Available at: <http://www.brainity.ru/experts/6561/> (accessed 10 May 2013).
3. Kholodkova V. V. Postroenie nepreryvnoi sistemy otsenki effektivnosti deiatel'nosti kompanii [Construction of a continuous system of evaluating the performance of the company]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Management in Russia and abroad], 2011, no. 3, pp. 25–32.
4. Gurieva E. A. Otsenka rukovoditelei vysshego zvena [Evaluation of senior executives]. *Spravochnik po upravleniiu personalom* [Directory management personnel], 2013, no. 1, pp. 58–62.
5. Kolosovskaya N. V. Otsenka effektivnosti truda po kriterial'nym pokazateliam [Evaluating the effectiveness of labor criteria indicators]. *Vektor nauki Tol'iattinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Vector science of Togliatti State University], 2010, no. 3(13), pp. 236–239.

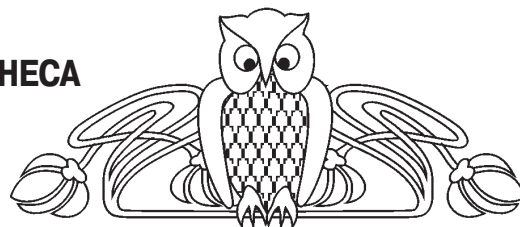
УДК 334.754

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ БИЗНЕСА

И. Н. Зубрилин

аспирант кафедры маркетинга,
Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина –
филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов
E-mail: dzilya@rambler.ru

Введение. За последние несколько лет корпоративное управление в России получило довольно широкое распространение из-за возможности получения разнообразных положительных эффектов. Для оценки прозрачности отечественных компаний было проведено исследование, результаты которого представлены в данной статье для понимания текущего уровня информационной открытости российских корпораций и его динамику с 2004 г. по настоящее время. **Методы.** Рассматривается динамика изменения и текущий уровень прозрачности бизнеса на примере 85 компаний по девяти ключевым показателям информации по следующим блокам: материалы к общему собранию акционеров, финансовая отчетность по нормам РСБУ и МСФО, структура капитала, данные о совете директоров и менеджменте, практика корпоративного управления, равнодоступность информации для российских и зарубежных инвесторов. **Выводы.** Внедрение надлежащей практики корпоративного управления способствует повышению прозрачности внутренних процессов в организации, что облегчает оценку перспектив компании ее инвесторами и становится основой



для привлечения инвестиционных средств (при положительном состоянии дел).

Ключевые слова: корпоративное управление, прозрачность.

Введение

За последние несколько лет корпоративное управление в России получило довольно широкое распространение. Так, согласно данным Национального совета по корпоративному управлению, в середине 2000-х гг. около 180 тыс. отечественных компаний в той или иной мере внедряли элементы данного типа управления. Причинами столь пристального внимания к корпоративному управлению является возможность получения разнообразных положительных эффектов, одно из центральных мест в списке которых занимает повышение доступности зарубежного капитала



(около 2/3 российских ценных бумаг, находящихся в свободном обращении, принадлежит иностранцам [1, с. 50]). При этом доступ к иностранному капиталу сопряжён с необходимостью поддержания высокого уровня информационной открытости компании. Для оценки прозрачности отечественных компаний было проведено исследование, результаты которого представлены в данной статье. Итоги исследования должны дать понимание текущего уровня информационной открытости российских корпораций и его динамику с 2004 г. по настоящее время.

Методы

Было проведено исследование информационной прозрачности российских компаний, акции которых размещены на ММВБ. Выборка охватывала 85 организаций. Временные рамки исследования составили период 2004–2012 гг. (табл. 1–9) (данные 2004–2008 гг. взяты из исследования РИД) [2].

В процессе исследования выявлялось раскрытие информации по следующим блокам: материалы к общему собранию акционеров, финансовая отчётность по нормам РСБУ и МСФО, структура капитала, данные о совете директоров и менеджменте, практика корпоративного управления, равнодоступность информации для российских и зарубежных инвесторов. Данные по этим направлениям были получены путем изучения информации на интернет-сайтах компаний.

Одним из самых удобных способов получения материалов к общему собранию акционеров является размещение их на интернет-сайте компании. Поэтому надлежащая практика корпоративного управления предполагает использование именно этого канала распространения информации.

По итогам 2012 г. доля компаний, которые используют подобный метод информирования, составила 94%, что является наивысшим показателем за всю историю исследования.

Таблица 1

Данные по размещению компаниями информации об общем собрании акционеров на интернет-сайте, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
Компания размещает материалы к общему собранию акционеров на своем интернет-сайте	94	48	47	39	45	51	43

Таблица 2

Данные по раскрытию отчётности в соответствии с требованиями РСБУ, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
Бухгалтерский баланс	84	67	100	100	91	98	92
Отчёт о прибылях и убытках	84	65	100	100	91	98	88
Отчёт о движении денежных средств	84	51	96	97	82	91	80
Аудиторское заключение на представленную отчётность	80	47	84	87	67	86	68

Таблица 3

Данные по раскрытию отчётности в соответствии с требованиями МСФО, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
Бухгалтерский баланс	91	76	96	82	82	72	72
Отчёт о прибылях и убытках	91	76	96	82	82	70	72
Отчёт о движении денежных средств	91	76	96	82	81	67	72
Аудиторское заключение на представленную отчётность	84	68	95	76	74	65	68

Компании раскрывают информацию о финансовых результатах деятельности путём публикации отчётности, оформленной в соответствии с российскими и международными стандартами. Согласно требованиям российского законодательства для акционерных обществ распространение отчётности по РСБУ и МСФО является обязательным.

В 2012 г. 84% компаний придали общественной огласке отчётность, составленную по РСБУ и 90% отчётность по МСФО. В 2010 г. рассмат-

риваемые показатели находились на уровне 65 и 74% соответственно.

Информирование инвесторов о структуре капитала является частью надлежащей практики корпоративного управления. Данные материалы позволяют узнать о роли отдельных лиц в компании, а также о возможности потенциальных акционеров оказывать влияние на её политику.

В 2012 г. информацию о собственниках разместили в 72% компаний, что на 23% больше, чем в 2010 г.



Таблица 4

Данные по количеству компаний, разместивших информацию о структуре акционерного капитала, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
Компания размещает материалы к общему собранию акционеров на своем интернет-сайте	72	49	35	47	30	46	12

Таблица 5

Данные по представленной информации о совете директоров, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
Фамилия, имя, отчество	99	97	100	100	100	100	100
Сведения об образовании	87	76	82	76	90	67	50
Все должности, занимаемые таким лицом в эмитенте за последние 5 лет в хронологическом порядке	92	83	100	100	100	100	100
Все должности, занимаемые таким лицом в других организациях за последние 5 лет в хронологическом порядке	87	89	100	100	100	98	100
Доли участия такого лица в уставном капитале компании	80	80	100	100	100	98	99
Информация о вознаграждениях раскрывается частично либо в совокупности без индивидуализации	26	53	77	81	83	81	76

Таблица 6

Данные по представленной информации о правлении, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
Фамилия, имя, отчество	99	96	100	100	100	100	100
Сведения об образовании	87	76	82	76	90	67	50
Все должности, занимаемые таким лицом в эмитенте за последние 5 лет в хронологическом порядке	93	91	100	100	100	100	100
Все должности, занимаемые таким лицом в других организациях за последние 5 лет в хронологическом порядке	87	70	100	100	100	98	100
Доли участия такого лица в уставном капитале компании	80	78	100	100	100	98	99
Информация о вознаграждениях раскрывается частично либо в совокупности без индивидуализации	21	46	72	81	83	74	76

Раскрытие информации о составе совета директоров и правления играет важную роль в надлежащей практике корпоративного управления. С одной стороны, это позволяет акционерам сделать вывод об уровне компетенции и опыте лиц, занимающих позиции в управлении компаний, с другой – делает возможным выявить сделки с заинтересованностью, когда может возникнуть угроза существования компании.

В рамках данного пункта предполагается публикация следующей информации: ФИО; сведения об образовании; должности, занимаемые в течение пяти лет внутри и за пределами компании;

доли участия лиц в уставном капитале; информация о вознаграждении.

В 2012 г. были зафиксированы следующие результаты: информацию об имени управляющих опубликовали в 99% компаний, об образовании – в 87%, о занимаемых должностях в рамках текущей компании – в 93%, о должностях в других компаниях – в 87%, о доле в уставном капитале – в 33%, о родственных связях – в 4%, о вознаграждении – в 26% (в большинстве случаев шла речь об общей сумме вознаграждения на всех членов совета директоров и правления). Показатели данного года являются рекордными.

Таблица 7

Данные по публикации информации о стратегии компаний, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
На интернет-сайте компании раскрываются протоколы заседаний совета директоров или выписки из них	75	28	23	27	22	44	48



Надлежащая практика корпоративного управления предполагает публикацию материалов о решениях совета директоров, если они не представляют собой конфиденциальную информацию. В 2012 г.

подобная информация было опубликовано 75% компаний. Для сравнения: в 2010 г. подобную информацию предоставили только 28% компаний (ранее исторический максимум 2004 г. составлял 48%).

Таблица 8

Данные по публикации информации о практике корпоративного управления, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
На интернет-сайте компании раскрывается информация о практике корпоративного управления	85	56	68	76	72	70	80

Информация по данному блоку публикуется компаниями в виде раздела годового отчета либо в виде самостоятельного документа, в котором описываются выполненные процедуры в рамках кодекса корпоративного управления.

В 2012 г. подобную информацию предоставили 84% компаний, что на 28% больше, чем в 2010 г.

Для получения доступа к иностранному

капиталу компании должны публиковать свои материалы на различных языках. В российской практике принято дублировать информацию на русском и английском языках.

Практика дублирования информации на английском языке постоянно возрастала начиная с 2005 г. и в 2012 г. составила 69% (был повторен результат 2010 г.).

Таблица 9

Данные по равнодоступности информации на русском и английских языках, %

Наименование показателя	2012	2010	2008	2007	2006	2005	2004
Компания следует принципу зеркального отображения информации на русскоязычной и англоязычной версиях своего интернет-сайта	69	71	60	58	54	33	44

Выводы

Результаты исследования свидетельствуют о том, что практически по всем рассматриваемым показателям в 2012 г. наблюдалось увеличение прозрачности. Более того, были установлены исторические максимумы по разделам размещения информации к общему собранию акционеров, данные по раскрытию информации согласно требованиям МСФО, структуре акционерного капитала, большей части информации по членам совета директоров и правления, данных о текущей стратегии компании, материалов о практике корпоративного управления и равнодоступности информации. Если же рассматривать динамику показателей во времени, то можно выделить минимумы, которые приходились на 2006 и 2008 гг. Снижение в эти периоды обусловлено как опасением последствий чрезмерной открытости

бизнеса, так и кризисными явлениями в экономике (касательно 2008 г.).

Рассматривая перспективы повышения информационной открытости, считаем, что тенденция в дальнейшем должна продолжаться. Это должно сыграть позитивную роль в привлечении иностранного капитала в отечественную экономику, став тем самым залогом высоких темпов экономического роста.

Список литературы

1. Перемены в мышлении. Корпоративное управление и перспективы взаимных инвестиций России и США / отв. ред. : А. Астахович, Ч. Дуглас, Д. Зелкович, Л. Сноддон. М., 2007. 96 с.
2. Исследование практики корпоративного управления в России : сравнительный анализ по итогам 2004–2008 гг. / Российский институт директоров (РИД). М., 2009. 76 с.

The Influence of Corporate Governance on Increase of Transparency of Business

I. N. Zubrilin

Post-graduate Student, Department of Marketing,
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: dzilya@rambler.ru

Introduction. Over the past few years, corporate governance in Russia is now quite common because of the possibility of obtaining a variety of positive effects. To assess the transparency of domestic companies study was conducted, the results of which are presented in this paper to understand the current level of information transparency of Russian corporations and its dynamics from 2004 to the present. **Methods.** The dynamics of



change and the current level of transparency of business on the example of 85 companies on nine key indicators of information on the following clusters: materials for the general meeting of shareholders, financial reporting standards RAS and IFRS, capital structure, the data is on the Board of Directors and management, corporate governance, fairness Information for Russian and foreign investors. **Conclusions.** Implementation of good practices of corporate governance enhances transparency of internal processes in the organization, which facilitates assessment of the prospects of the company and its investors is the basis for attracting investment funds (with a positive state of affairs.)

Key words: corporate governance, transparency.

References

1. *Peremeny v myshlenii. Korporativnoe upravlenie i perspektivy vzaimnykh investitsij Rossii i SShA* [Changes in thinking. Corporate management and prospects of mutual investments of Russia and USA]. Moscow, 2007. 96 p.
2. *Issledovanie praktiki korporativnogo upravlenija v Rossii: sravnitel'nyj analiz po itogam 2004–2008 gg.* [Research of practice of corporate governance in Russia: the comparative analysis following the results of 2004–2008. The Russian Institute of Directors (RID)]. Moscow, 2009. 76 p.

УДК 330.3; 332.5; 334.7

ТРАНСФОРМАЦИЯ КЛАССИЧЕСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ В НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ УНИВЕРСИТЕТЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

О. Ю. Челнокова

кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономической теории и национальной экономики,
Саратовский государственный университет

E-mail: o.chelnokova@mail.ru



Введение. В современных условиях одним из перспективных направлений повышения эффективности функционирования экономической системы является формирование инновационных социально-экономических структур, институциональной формой организации которых выступают национальные исследовательские университеты. **Теоретический анализ.** В статье рассматривается процесс трансформации классических университетов в национальные исследовательские университеты, явившийся, во-первых, следствием неравновесности и нестабильности современного мира; во-вторых, результатом постоянных изменений и хаоса в природных, общественных, экономических и других системах; в-третьих, ориентацией новой экономики на знания и инновации. Показывается изменение задач университетов: от традиционных (учебной и научной деятельности) к новым (коммерциализации научных результатов, полученных в подразделениях университетов), и их роли в экономическом развитии.

Обсуждение результатов. На примере реструктуризации регионального вуза в национальный исследовательский университет выявляется фундаментальная позиция регионального вуза в обществе, делающая его ключевым звеном в будущих инновациях, процессах создания новых рабочих мест, устойчивого развития региона и экономического роста страны в целом.

Ключевые слова: национальный исследовательский университет, классический университет, трансформация, инновации, региональное развитие, экономический рост.

Введение

Только новые виды деятельности и новые инновационные структуры в современных условиях позволяют в течение длительного времени удерживать лидерские позиции на рынке и иметь

высокие показатели эффективности экономической системы.

На сегодняшний день в условиях хаотичной динамики развития одним из перспективных направлений повышения эффективности функционирования инновационной системы является формирование новых инновационных социально-экономических структур, институциональной формой организации которых могут выступать национальные исследовательские университеты (НИУ), в рамках которых не только эффективно организован сам процесс обучения, но и осуществляется его интеграция с научными исследованиями.

Появились подобные структуры в результате процесса трансформации классических университетов и изменения их роли в социально-экономическом развитии стран. В России подобные трансформационные процессы только начались, поэтому их исследование носит важный теоретический и практический характер.

Теоретический анализ

Если не касаться количественных критериев, то университет – это высшее учебное заведение, которое: 1) реализует образовательные программы высшего и послевузовского профессионального образования по широкому спектру направлений подготовки (специальностей); 2) осуществляет подготовку, переподготовку и (или) повышение квалификации работников; 3) выполняет фунда-



ментальные и прикладные научные исследования по широкому спектру наук; 4) является ведущим научным и методическим центром в областях своей деятельности [1]. Естественно, что в зависимости от пороговых значений количественных показателей (число направлений и специальностей подготовки, число аспирантов на 100 студентов, объем НИР, объем НИР на одного преподавателя и т. д.) число вузов, которые могут быть отнесены к университетам, может меняться.

Роль подобных классических университетов заключается, прежде всего, в том, чтобы посредством выполнения образовательной функции генерировать знания, необходимые для общественного процветания, и, как следствие, развивать культурное и интеллектуальное наследие нации. Однако активное развитие экономических, политических, социальных и других процессов в мире привело к трансформации классической модели университета (рис. 1).

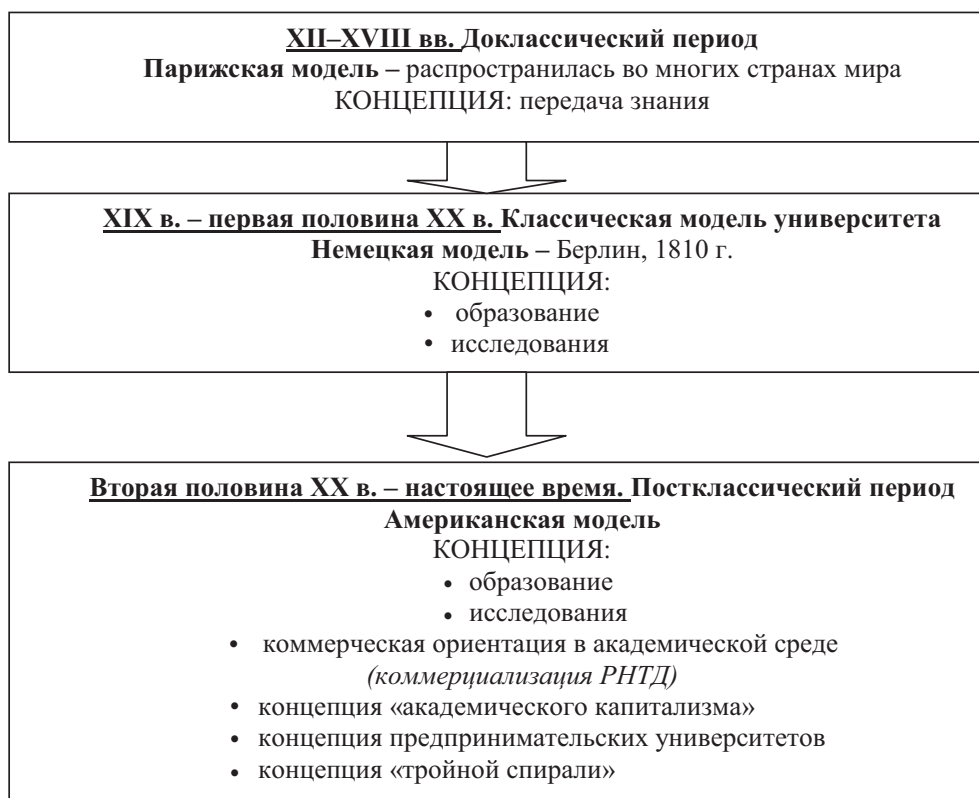


Рис. 1. Трансформация моделей университета

В связи с тем что современные условия развития хозяйствующих субъектов кардинально отличаются от тех, что преобладали во второй половине XX в. (прошла эра крупных независимых исследовательских лабораторий в промышленности, осуществляющих научную и инновационную деятельность в изоляции; усиление глобализации, обострение международной конкуренции, последствия глобального экономического кризиса побуждают крупные компании искать пути повышения производительности научно-технического комплекса и сокращения затрат на инфраструктуру НИОКР посредством внешнего партнерства с исследовательскими организациями, и прежде всего с новыми структурами – исследовательскими университетами как носителями передовых знаний и технологий), происходит корректировка и в

традиционных задачах университетов [2]. Если раньше таковыми являлись учебная деятельность (появление новых учебных дисциплин, развитие инновационных методов обучения) и научная деятельность (генерация новых знаний, переход от индивидуальных к междисциплинарным групповым исследованиям), то теперь вводится новая («третья») задача университетов – коммерциализация научных результатов, полученных в подразделениях университетов (патентование, лицензирование, создание малых инновационных компаний и др.).

В нашей стране, как и во всем мире, университеты, ныне называемые классическими, в течение многих десятилетий играли особую роль. До второй половины 1980-х гг. в Советском Союзе их было около 70, но с конца 1980-х гг. количество вузов, носящих наимено-



вание «университет», стало расти, педагогические вузы трансформировались в университеты, появились технические университеты, а затем и профильные.

С 2007 г. в России началась реструктуризация вузовской сети как реакция на изменение позиций образования в формирующейся мировой экономической среде, ориентированной на знания и инновации. Сегодня институты высшего образования начинают занимать значительно более фундаментальную, чем когда бы то ни было, позицию в обществе, делающую их ключевым звеном в будущих инновациях, процессах создания новых рабочих мест, устойчивого развития и экономического роста.

Как активные драйверы экономического развития страны или своего региона, играющие существенную роль в переходе к обществу знаний, работающие над созданием новых исследовательских методов и внедряющие свои разработки в практику путем различного взаимодействия с внешней средой, лидеры университетской среды получили в современной экономической литературе наименование «предпринимательский университет». Концепция предпринимательского университета стала, на наш взгляд, одной из наиболее важных идей относительно преобразования университетов, результатов их деятельности в соответствии с духом времени. Методологической основой концепции предпринимательского университета, понимания его роли в жизни современного общества являются концепция «предпринимательского университета» Б. Кларка [3], а также концепция «тройной спирали» Г. Ицковица [4], в рамках которой предпринимательский университет является драйвером развития всей модели, объединяющей государство, бизнес-сообщество и университеты. Представляется, что создаваемые в стране модели ФУ и НИУ станут прообразом будущих российских предпринимательских университетов.

В настоящее время уже можно говорить о новой классификации ведущих российских вузов: два университета с особым статусом – МГУ им. М. В. Ломоносова и Санкт-Петербургский государственный университет, 8 федеральных университетов и 29 национальных исследовательских университетов (рис. 2).

Наиболее значимыми ожидаемыми социально-экономическими эффектами от реализации программ развития новых видов университетов (федеральных и национальных исследовательских университетов) в научно-исследовательской и инновационной сфере должны стать: 1) повышение доли выпуска специалистов с высшим профессиональным образованием по приоритетным направлениям развития вузов от общего числа обучающихся; 2) развитие исследовательской активности ученых НИУ, повышение

их публикационной, патентно-изобретательской, выставочной и грантовой активности; 3) увеличение числа интегрированных структур, созданных в рамках партнерского взаимодействия на базе технологических платформ с другими вузами, научными организациями, властью и бизнесом; 4) рост средств из внебюджетных источников вузов, направляемых на исследования и разработки за счет создания многоканальной системы привлечения финансовых ресурсов и эффективного использования возможностей государственно-частного партнерства; 5) увеличение числа субъектов инновационного предпринимательства в университетском поясе из малых и средних наукоемких компаний, ориентированных на потребности отечественной и региональной экономики; 6) интеграция в международное научно-инновационное пространство, содействующая достижению международного уровня результатов научно-технической деятельности ученых вузов, созданию международных научно-исследовательских коллективов с целью проведения совместных фундаментальных и прикладных исследований, коллективному использованию научно-технического оборудования НИУ в рамках международных связей.

Обсуждение результатов

На примере Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского (СГУ) мы обсудим трансформацию классического университета в НИУ и изменение его роли в развитии экономики региона.

Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского – одно из старейших высших учебных заведений России. Был открыт 6 декабря 1909 г. как Императорский Николаевский университет. Переименован в октябре 1923 г. в Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского. Первым его ректором стал известный ученый, врач и общественный деятель В. И. Разумовский. Первоначально в составе университета был только один факультет – медицинский. В 1917 г. создаются физико-математический, историко-филологический и юридический факультеты. К работе в университете привлекаются корифеи отечественной науки. Например, деканом историко-филологического факультета стал один из выдающихся ученых-гуманитариев XX в. – философ С. Л. Франк. Вскоре в университете появились и другие факультеты. В первые послереволюционные годы на одном из них – агрономическом – работал основоположник российской генетики Н. И. Вавилов.

Таким образом, с момента своего создания Императорский Николаевский Саратовский университет стал мощным катализатором экономического, культурного и духовного развития всего юго-востока Европейской России. Усилиями

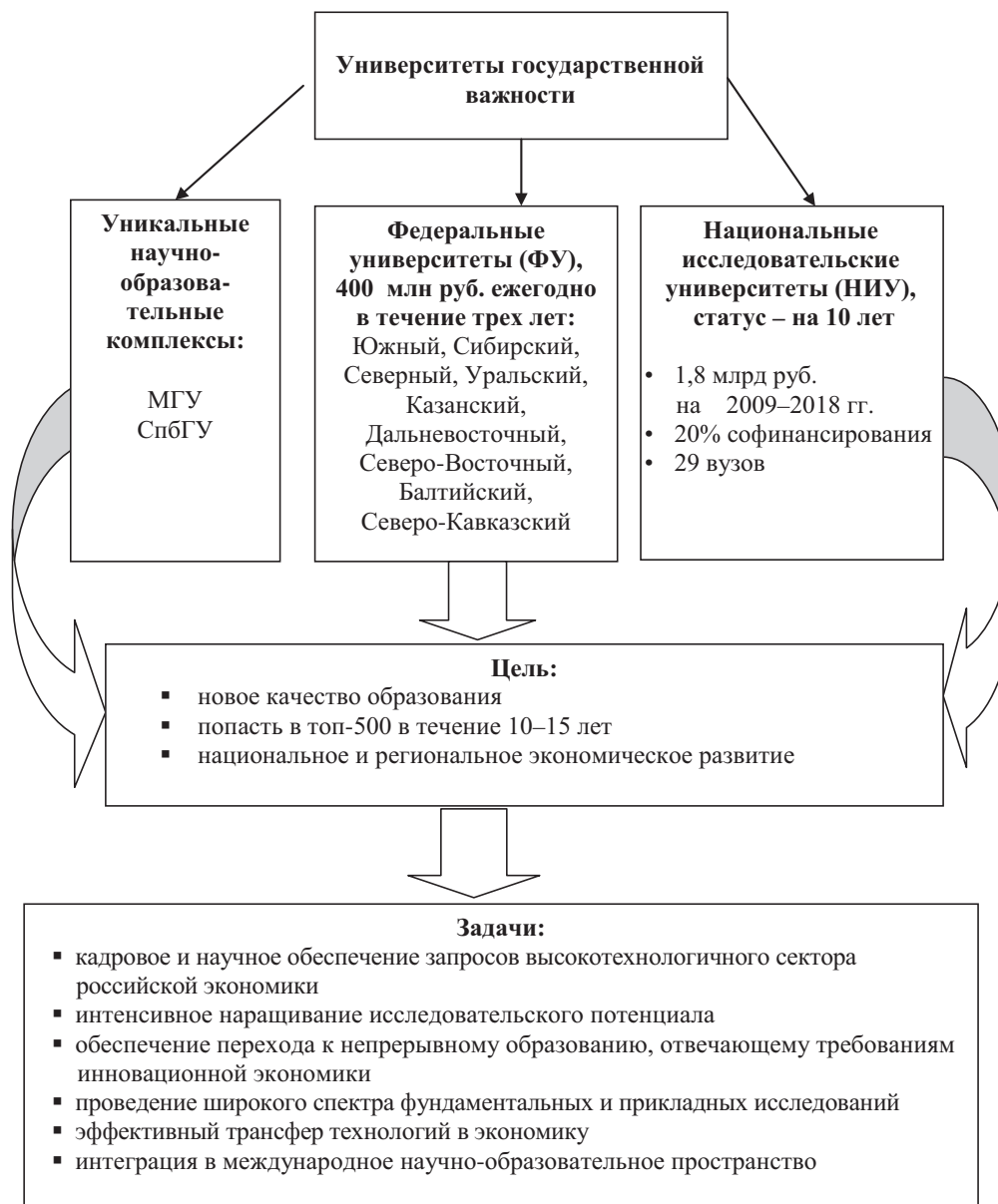


Рис. 2. Новая классификация университетов

ученых и педагогов складывались образовательные традиции университета, формировались направления и школы, которые до сих пор являются инкубатором научно-педагогических кадров как СГУ, так и других вузов региона.

В 1920–1930-е гг. от университета отпочковался ряд факультетов, на основе которых в Саратове были созданы медицинский, педагогический, сельскохозяйственный, экономический, юридический институты. СГУ внес свой вклад и в становление университетов в соседних региональных центрах: Саранске, Элисте, Самаре, Волгограде и др. В годы Великой Отечественной войны в СГУ располагался эвакуированный в Саратов Ленинградский государственный университет, что заложило фундамент всестороннего

сотрудничества двух ведущих российских вузов.

За последние годы Саратовский государственный университет превратился в один из крупнейших вузов России. В 1998 г. решением Правительства Российской Федерации в состав СГУ были включены Саратовский и Балашовский педагогические институты, колледж радиоэлектроники и политехникум.

20 мая 2010 г. открылась новая веха в развитии Саратовского государственного университета. Председатель Правительства Российской Федерации В. В. Путин подписал Постановление об установлении категории «национальный исследовательский университет» в отношении ряда ведущих российских университетов, в том числе и саратовского.



Сегодня СГУ – это не только один из старейших университетов страны, но и крупный, динамично развивающийся университетский комплекс, обладающий серьезным образовательным, научно-исследовательским и инновационным потенциалом, вобравшим в себя вековой опыт и традиции собственных научных школ, и широко вовлеченный в международное образовательное и научное пространство.

Университет ведет подготовку и переподготовку высококвалифицированных кадров по значительному перечню направлений и специальностей для всех уровней образования, науки, высокотехнологичных секторов экономики, социальной сферы и управления. Здесь многие десятилетия успешно функционируют аспирантура и докторантура.

СГУ обеспечивает проведение широкого спектра фундаментальных и прикладных исследований по основным направлениям различных отраслей науки, в том числе по всем приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий Российской Федерации. Исследования большинства научных школ вуза финансируются по различным федеральным целевым программам России, по грантам Министерства образования и науки РФ, РФФИ, РГНФ, INTAS, CRDF, фонда МакАртуров, корпорации Карнеги, Фонда Чарльза Стюарта Мотта и других фондов поддержки фундаментальных и прикладных научных исследований.

Саратовский государственный университет выступает ключевым элементом организации взаимодействия вузовской, академической, отраслевой науки и крупных промышленных предприятий, действующих на территории области. Именно СГУ с конца 1970-х гг. стоял у истоков создания сначала институтов АН СССР в Саратове, а затем и Саратовского научного центра Академии наук СССР (ныне – РАН). Университетские научные школы стали основой для создания академических институтов в Саратове: Института аграрных проблем РАН, Института биохимии и физиологии растений и микроорганизмов РАН, Саратовского филиала Института радиотехники и электроники РАН, Саратовского филиала Института проблем экологии и эволюции РАН и др. Все это предопределило «генетическое» единство СГУ и академического комплекса в Саратове со всеми вытекающими положительными последствиями в области интеграции науки и образования. Вместе с тем СГУ активно взаимодействует не только с Саратовским научным центром РАН и входящими в него институтами, но и другими академическими подразделениями страны, в том числе с Институтом прикладной математики РАН, Физическим институтом РАН, Геологическим институтом РАН, Институтом общей генетики РАН и др. Создано 7 базовых кафедр университета в ака-

демических институтах, на факультетах открыты лаборатории, центры и филиалы институтов РАН. Сотрудники университета работают в институтах РАН, ученые академических институтов в свою очередь принимают широкое участие в образовательном процессе в университете.

СГУ обеспечивает реализацию инновационных разработок на предприятиях оборонного комплекса, электронной, химической, нефтеперерабатывающей промышленности, сельского хозяйства, геологии, а также других отраслей региона. С каждым годом увеличивается число заявок на изобретения, продаются лицензии на использование патентов [5]. Разработки ученых СГУ последних лет отмечены разными знаками отличия, в частности, получены 2 премии Гранпри, 35 золотых, 17 серебряных и 13 бронзовых медалей на международных выставках во Франции (г. Париж), Швейцарии (г. Женева), Германии (г. Нюрнберг), КНР (г. Сучжоу), Хорватии (г. Слатина), Малайзии (г. Куала-Лумпур) и др. На базе университета ведется формирование сети разнообразных консорциумов: биомедицинского, химико-технологического, по диагностике параметров материалов и элементов электронной техники, включая наноэлектронику, физических технологий в медицине, аграрного, геоэкологического, геoinформационного, социально-гуманитарного и других, которые объединяют в своеобразный университетский инновационный пояс возможности подразделений университета, академических и отраслевых институтов, предприятий реального сектора экономики и бизнес-структуры. Что в свою очередь позволяет, с одной стороны, обеспечить целевую подготовку специалистов, как, например, в случае с компанией «Mi Swaco», а с другой – обеспечить инвестирование в университетские высокотехнологические разработки (например, ЗАО «Новые перевязочные материалы»).

Саратовский госуниверситет масштабно вовлечен в международное образовательное и научное пространство. Установлены разной степени интенсивности отношения с десятками зарубежных университетов, обеспечиваются академическая мобильность и широкие научные связи с университетами Европы, Азии и Америки. Реализуется проект стратегического партнерства с Университетом штата Колорадо (США), предполагающий проведение долговременных совместных научных исследований и образовательной деятельности, для координации которых с разрешения Федерального агентства по образованию открыто представительство Саратовского государственного университета в США. Профессоров СГУ приглашают читать лекции в университетах разных стран, на международные конференции в качестве приглашенных лекторов и ведущих секций. Работы ученых вуза широко известны мировому сообществу. Многие публи-



кации ученых СГУ осуществляются в изданиях с высоким импакт-фактором (Nano Letters, Physics Review Letters, Optics Express и др.), престижных издательствах (Springer, Elsevier Science и др.), выполняются совместно с коллегами из других стран. Свой вклад в продвижение бренда СГУ за границу вносят и студенты. На протяжении многих лет команды университета успешно выступают на чемпионатах мира по программированию, выигрывая звание абсолютного чемпиона мира, завоеывая золотые и серебряные медали.

Согласно специальному проекту ИА «Интерфакс» «Национальный рейтинг университетов» СГУ в 2010–2013 гг. находился на 18–22-ом месте среди ведущих классических, федеральных и национальных исследовательских университетов. При этом СГУ среди классических, федеральных и НИУ в 2012–2013 гг. занимает 11-е место по критерию «Инновации и предпринимательство», 15–18-е – по уровню развития образовательной деятельности, 15–17-е – в блоке оценки «Интернационализация», 20–24-е места по уровню развития научно-исследовательской деятельности.

Таким образом, став национальным исследовательским университетом и нарастив свои образовательные и научные возможности, СГУ, на наш взгляд, может обеспечить не просто внедрение своих разработок и опережающую подготовку кадров – он способен стать локомотивом инновационного развития Саратовской области и Приволжского федерального округа. Статус национального исследовательского университета позволяет СГУ выйти на решение проблем иной степени сложности, как в вопросах упрочения национальной безопасности, так и в вопросах формирования новой высокотехнологической базы инновационной экономики, здравоохранения, сельского хозяйства и других сфер, основанных на использовании новейших достижений в области биотехнологий, информатики и нанотехнологий.

В связи с этим роль Саратовского государственного университета как национального исследовательского университета в региональном и национальном развитии видится в следующем:

- упрочение региональной и национальной безопасности;
- развитие человеческого потенциала региона и всей страны;
- сохранение духовных ценностей и культурных традиций российского народа путем формирования социокультурных и профессиональных компетенций выпускников, способных обеспечивать интеллектуальные и инновационные потребности как области, так и страны в целом.

Для успешной реализации указанной роли необходимо решение актуальных и важнейших системных задач:

- насыщение высокотехнологичных секторов экономики и социальной сферы инновационными

разработками и обеспечение для их реализации кадрами новой формации;

- обеспечение системы здравоохранения страны новейшими разработками изделий медицинского назначения, методами и средствами диагностики и лечения;

- выявление рисков и разработка механизмов их минимизации в социально-экономической, финансовой, политической, экологической и культурной сферах.

О значимой роли СГУ в региональном развитии говорит и тот факт, что благодаря реализации своих программ университет стал региональным центром коллективного пользования уникальным лабораторным и аналитическим оборудованием, которое применяется для решения конкретных прикладных задач на промышленных предприятиях Саратовской области. Так, например, среди предприятий-партнеров СГУ можно выделить следующие:

- ОАО НПП «Контакт», где при участии университета организована «чистая комната» и смонтировано уникальное оборудование, были представлены созданные уникальные приборы наноэлектроники, например, миниатюрная радиочастотная идентификационная метка, которая имеет значительно меньшие размеры, чем аналогичная метка производства американской фирмы;

- ОАО «Тантал», где Саратовский университет открывает Научно-технологический центр, работающий в области вакуумной плавки, термообработки и нанесения PVD-покрытий. Создаваемое новое производство вакуумной металлургии на ОАО «Тантал» позволит в дальнейшем провести качественную модернизацию существующего оборудования на предприятиях промышленности; упрочняющие покрытия позволят значительно увеличить срок службы режущего инструмента и восстановить уже использованный инструмент;

- Саратовский центр термических поражений, где на практике применяются наноструктурные раневые покрытия, разработанные университетом.

Одной из приоритетных целей СГУ в региональном развитии в современных условиях является обеспечение инновационного развития «умных» отраслей экономики, что позволит улучшить инвестиционную привлекательность Саратовской области и всего Нижнего Поволжья. Большую роль в этом должны сыграть малые предприятия, создаваемые вокруг СГУ и работающие в сфере повышения продуктивности аграрного сектора, разработки аналого-цифровых микросистем нового поколения, выпуска изделий из композиционных материалов для авиационной и строительной промышленности, создания радиочастотных идентификаторов для современных транспортных систем и спецслужб.

Таким образом, именно Саратовский государственный университет, являясь универ-



ситетом международного уровня и ведущим научно-методическим центром, включенным в мировое образовательное и научное пространство, осуществляющий интеграцию образования, науки и производственной сферы и служащий многопрофильной инновационной платформой для развития высокотехнологичных отраслей экономики, играет одну из ключевых ролей в развитии не только Саратовской области, но и всей страны в целом.

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

Список литературы

1. Гурбатов С. Н., Чупрунов Е. В. Классический университет как база национального исследовательского университета // Университетское управление : практика и

анализ. 2009. № 1. URL: <http://www.umj.ru/index.php/pub/inside> (дата обращения: 05.09.2013).

2. Фирсова А. А. Государственно-частное партнерство как механизм привлечения частного капитала в процессы инвестирования инновационной деятельности // Изв. Тульск. гос. ун-та. Сер. Экономические и юридические науки. 2011. № 2. С. 92–96.
3. Кларк Б. Р. Создание предпринимательских университетов : организационные направления трансформации. М. : Высшая школа экономики, 2011. 240 с.
4. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The triple helix–university–industry–government relations : a laboratory for knowledge-based economic development // *EASST Review*. 1995. № 14 (1). P. 14–19.
5. Челнокова О. Ю., Грицак Л. Е. Развитие интеграции образования, науки и производства в форме трансфера технологий на современной фазе инновационного цикла российской экономики // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 1. С. 8–14.

Transformation of the Classical University in the National Research University: a Regional Perspective

O. Yu. Chelnokova

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economic Theory and National Economy,
Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: o.chelnokova@mail.ru

Introduction. In modern conditions of the economy one of the most promising ways of increasing the efficiency of the economic system is the creation of innovative socio-economic structures. Institutional forms of the organization of such structures are national research universities. **Theoretical analysis.** The article discusses the process of transforming traditional universities in national research universities. This is, firstly, a consequence of disequilibrium and instability of the modern world, and secondly, the result of constant change and chaos in the natural, social, economic and other systems, and thirdly, the orientation of the new economy on knowledge and innovation. The paper investigates the change of roles of universities: from traditional (educational and scientific activities) to the new (commercialization of research results), as well as the changing role of universities in economic development. **Discussion of results.** On the example of the restructuring of the regional university to a national research university revealed the fundamental position of the regional university in the community, making it a key element in the future of innovation, creating new jobs, sustainable development and economic growth of the region as a whole.

Key words: national research university, classic university, transformation, innovation, regional development, economic growth.

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

References

1. Gurbatov S.N., Chuprunov E.V. Klassicheskiy universitet kak baza nacional'nogo issledovatel'skogo universiteta (The classical university as a base of national research university). *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz* (University Management: Practice and Analysis), 2009, no. 1. Available at: <http://www.umj.ru/index.php/pub/inside> (accessed 5 September 2013).
2. Firsova A.A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak mekhanizm privlecheniia chastnogo kapitala v protsessy investirovaniia innovatsionnoi deiatel'nosti [Public-private partnership as a mechanism to attract private capital investment in innovation processes]. *Izvestiia Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. Ekonomicheskie i iuridicheskie nauki* [Proceedings of the Tula State University. Ser. Economic and Legal Sciences], 2011, no. 2, pp. 92–96.
3. Clark B. R. *Creating entrepreneurial universities: orga-*

nizational pathways of transformation. Issues in Higher Education. Paris: IAU Press, Pergamon, Elsevier Science, 1998, 220 p. [Russ. ed.: Kларк В. Р. Sozdanie predprinimatel'skih universitetov: organizacionnye napravlenija transformacii. Moscow, Vysshaja shkola jekonomiki, 2011. 240 p.].

4. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix–university–industry–government relations: a laboratory for knowledge-based economic development. *EASST Review*, 1995, no. 14, pp. 14–19.
5. Chelnokova O.Yu., Gritsak L.Ye. Razvitie integracii obrazovaniia, nauki i proizvodstva v forme transfera tehnologij na sovremennoj faze innovacionnogo cikla rossijskoj jekonomiki [The development of the integration of education, science and industry in the form of technology transfer on modern phase of the innovation cycle of the Russian economy]. *Izvestija Saratov. Universiteta. New ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 1, pp. 8–14.



ПРАВО

УДК 343.811

К ВОПРОСУ О ХАРАКТЕРИСТИКЕ КОНТИНГЕНТА ЛИЦ, СОДЕРЖАВШИХСЯ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ В ПЕРИОД 30–60-х гг. XX ВЕКА

В. С. Михайлов

преподаватель кафедры режима и охраны в уголовно-исполнительной системе,
Самарский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний России
E-mail: b671oo@gmail.com (b671oo@mail.ru)

Введение. Главное управление лагерей (ГУЛАГ) как система мест лишения свободы, существовавшая в Советском государстве, было явлением многоаспектным. Особенно ярко это выражалось в системе нормативного регулирования порядка и условий отбывания наказания в ней различных категорий осужденных. Закономерности изменения нормативной базы тюремной системы, а также их связь с характеристикой осужденных были тесно связаны с меняющейся политикой всего государства тех лет в отношении классово чуждых элементов. **Теоретический анализ.** Изучаются количественный и качественный состав осужденных, отбывавших наказание в местах лишения свободы в период функционирования ГУЛАГа (30–60-е гг. XX в.). Рассматриваются факторы, повлиявшие на порядок и условия содержания спецконтингента в тюрьмах Советского государства, опираясь на взгляды современников, а также результаты изучения архивных документов. **Выводы.** Нельзя рассматривать заключенных как равных субъектов исправительно-трудовой политики Советского государства, ибо неравенство закладывалось самими законами. До настоящего времени множество нормативных документов, обладающих исторической ценностью, хранится в закрытых архивах государства. Их рассекречивание могло бы позволить более объективно проанализировать обозначенную тему.

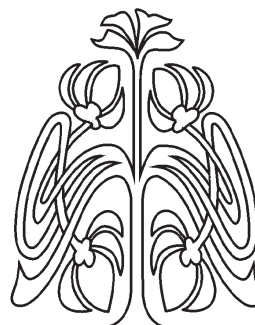
Ключевые слова: места лишения свободы, содержание осужденных, классовый подход.

Введение

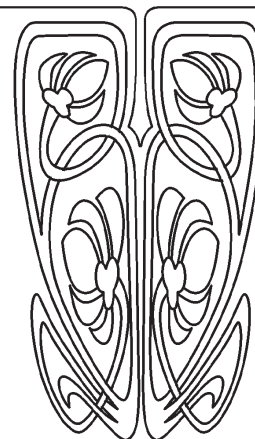
Не вызывает сомнений исторический факт, что в период функционирования ГУЛАГа (30–60-е гг. XX в.) реальному отбыванию наказаний в местах лишения свободы подвергалось достаточно большое количество осужденных по политическим мотивам. Вместе с тем в отношении отдельных категорий граждан, совершивших общеуголовные преступления, представляющие особую общественную опасность, государство также прибегало к применению мер, связанных с лишением их свободы. При этом данные категории осужденных содержались в учреждениях закрытого типа совместно. Соответственно, ко всем без исключения лицам в равной степени применялись административные меры воздействия, закрепленные в Положении об исправительно-трудовых лагерях, принятом СНК СССР 7 апреля 1930 г. [1]. В связи с этим представляется чрезвычайно важным анализ количественных и качественных характеристик контингента лиц, содержащихся в местах лишения свободы в рассматриваемый период, в условиях применения в отношении них различных правовых актов, в основном содержащих нормы обвинительного уклона.

Теоретический анализ

Следует отметить, что данные о количестве заключенных, находящихся в лагерях страны в этот период, у разных исследователей резко расходятся. Можно предположить, что разницей в статистике связан



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





с отсутствием общего методологического подхода к данной проблеме, а также свободного доступа к документально подтверждающим данным. К примеру, английский исследователь Р. Конквест, пишет: «Численность лиц, находившихся в местах заключения только в РСФСР и на Украине, доходила в 1931–1932 гг. до 2-х миллионов человек» [2, с. 147]. Другие же западные исследователи (Н. Тимашев, Н. Ясный, А. Бергсон, С. Виткорф) определяли количество заключенных в Советском Союзе в 30-х гг. цифрой 3,5 млн человек. Н. Авторханов, С. Розфилд считают, что заключенных было 9–10 млн [3, с. 261]. А. И. Солженицын утверждает, что в 1929–1930 гг. количество осужденных превышало 15 млн [4, с. 27]. Интересными представляются статистические данные, взятые из архивов НКВД российским исследователем профессором В. Ф. Некрасовым, который убежден, что к началу 30-х гг. общее число лиц, содержащихся в местах лишения свободы, составляло примерно 300 тыс. человек, в 1934 г. (к моменту создания НКВД СССР), в связи с массовыми репрессиями, это число возросло до полумиллиона, а в 1935 г. приблизилось к миллиону человек [5, с. 141].

Представляется, что завышение данных об осужденных в 30-е гг. связано с включением в их число депортированных кулаков. Кроме того, надо помнить, что в самом начале 1930-х гг. существовали две системы мест лишения свободы – НКЮ и ОГПУ, каждое из которых имело собственный статистический аппарат, и информация передавалась в соответствующие ведомства.

Немаловажным аспектом формирования контингента лиц, содержащихся в местах лишения свободы, является прослеживающийся плановый подход к осуществлению репрессивных мер. Примером тому может послужить Оперативный приказ НКВД СССР от 30 июля 1937 г. № 00447 «Об операции по репрессированию бывших кулаков, уголовников и других антисоветских элементов» [6]. В тексте данного нормативного акта указывается, что репрессии подлежали следующие категории лиц:

1) бывшие кулаки, вернувшиеся после отбытия наказания и продолжающие вести активную антисоветскую подрывную деятельность;

2) бывшие кулаки, бежавшие из лагерей или трудпоселков, а также кулаки, скрывшиеся от раскулачивания, которые ведут антисоветскую деятельность;

3) бывшие кулаки и социально опасные элементы, состоявшие в повстанческих, фашистских, террористических и бандитских формированиях, отбывшие наказание, скрывшиеся от репрессий или бежавшие из мест заключения и возобновившие свою антисоветскую преступную деятельность;

4) члены антисоветских партий (эсеры, грузмеки, муссаватисты, иттихадисты и дашнаки),

бывшие белые, жандармы, чиновники, каратели, бандиты, бандпособники, переправщики, реэмигранты, скрывшиеся от репрессий, бежавшие из мест заключения и продолжающие вести активную антисоветскую деятельность;

5) избалованные следственными и проверенными агентурными материалами наиболее враждебные и активные участники ликвидируемых казачье-белогвардейских повстанческих организаций, фашистских, террористических и шпионско-диверсионных контрреволюционных формирований. Репрессированию подлежат также элементы этой категории, содержащиеся под стражей, следствие по делам которых закончено, но дела еще судебными органами не рассмотрены;

6) наиболее активные антисоветские элементы из бывших кулаков, карателей, бандитов, белых, сектантских активистов, церковников и прочих, которые содержатся в тюрьмах, лагерях, трудовых поселках и колониях и продолжают вести там активную антисоветскую подрывную работу;

7) уголовники (бандиты, грабители, воры-рецидивисты, контрабандисты-профессионалы, аферисты-рецидивисты, скотоконокрады), ведущие преступную деятельность и связанные с преступной средой. Репрессированию подлежат также элементы этой категории, которые содержатся под стражей, следствие по делам которых закончено, но дела еще судебными органами не рассмотрены;

8) уголовные элементы, находящиеся в лагерях и трудпоселках и ведущие в них преступную деятельность;

9) репрессии подлежат все перечисленные выше контингенты, находящиеся в данный момент в деревне – в колхозах, совхозах, сельскохозяйственных предприятиях, и в городе – на промышленных и торговых предприятиях, транспорте, в советских учреждениях и на строительстве.

Все репрессируемые кулаки, уголовники и другие антисоветские элементы разбиваются на две категории:

а) к первой категории относятся все наиболее враждебные из перечисленных выше элементов. Они подлежат немедленному аресту и, по рассмотрении их дел на тройках, расстрелу;

б) ко второй категории относятся все остальные менее активные, но все же враждебные элементы. Они подлежат аресту и заключению в лагеря на срок от 8 до 10 лет, а наиболее злостные и социально опасные из них – заключению на те же сроки в тюрьмы по определению тройки.

Согласно представленным учетным данным наркоматами республиканских НКВД и начальниками краевых и областных управлений НКВД утверждается следующее количество подлежащих репрессии (назовем лишь наиболее яркие примеры):



Азербайджанская ССР: первая категория – 1500, вторая категория – 3750 человек,
Белорусская ССР: первая категория – 2000, вторая категория – 10 000,
Грузинская ССР: первая категория – 2000, вторая категория – 3000,
Узбекская ССР: первая категория – 750, вторая категория – 4000,
Дагестанская АССР: первая категория – 500, вторая категория – 2500,
Татарская АССР: первая категория – 500, вторая категория – 1500,
Азово-Черноморский край: первая категория – 5000, вторая категория – 8000,
Дальневосточный край: первая категория – 2000, вторая категория – 4000,
Западно-Сибирский край: первая категория – 5000, вторая категория – 12 000,
Красноярский край: первая категория – 750, вторая категория – 2500,
Орджоникидзевский край: первая категория – 1000, вторая категория – 4000,
Восточно-Сибирский край: первая категория – 1000, вторая категория – 4000,
Воронежская область: первая категория – 1000, вторая категория – 3500,
Горьковская область: первая категория – 1000, вторая категория – 3500,
Западная область: первая категория – 1000, вторая категория – 5000,
Ивановская область: первая категория – 750, вторая категория – 2000,
Калининская область: первая категория – 1000, вторая категория – 3000,
Курская область: первая категория – 1000, вторая категория – 3000,
Куйбышевская область: первая категория – 1000, вторая категория – 4000,
Ленинградская область: первая категория – 4000, вторая категория – 10 000,
Московская область: первая категория – 5000, вторая категория – 30 000,
Омская область: первая категория – 1000, вторая категория – 2500,
Оренбургская область: первая категория – 1500, вторая категория – 3000,
Саратовская область: первая категория – 1000, вторая категория – 2000,
Сталинградская область: первая категория – 1000, вторая категория – 3000,
Свердловская область: первая категория – 4000, вторая категория – 6000,
Челябинская область: первая категория – 1500, вторая категория – 4500 человек.
Утвержденные цифры являлись ориентировочными. Однако наркомы республиканских и начальники краевых и областных управлений НКВД не имели права самостоятельно их превышать. Какие бы то ни было самочинные увеличения

цифр не допускались. В случаях, когда обстановка требовала увеличения утвержденных цифр, наркомы республиканских НКВД и начальники краевых и областных управлений были обязаны представлять соответствующие мотивированные ходатайства. Уменьшение цифр, а равно и перевод лиц, намеченных к репрессированию по первой категории, во вторую категорию и наоборот – разрешалось.

По факту можно наблюдать следующее: количество репресслируемых согласно «плану» в большинстве случаев измерялось тысячами по безымянным спискам; кроме того, рекомендательный характер подобных оперативных приказов являлся не исключением, а скорее правилом, позволявшим представителям органов исполнительной власти принимать решения, в том числе по ограничению прав и свобод человека и гражданина, по своему внутреннему убеждению и усмотрению.

В связи с тем, что к середине 1930-х гг. большинство нетрудовых, «социально чуждых элементов» либо эмигрировали за границу, либо были физически истреблены, либо находились в особых лагерях ОГПУ, перед пенитенциарными учреждениями страны были поставлены новые задачи.

Обстановка в местах лишения свободы в период формирования и развития ГУЛАГа нередко усугублялась попустительством, доходившим до нарушения закона, со стороны администрации. Это объяснялось классовым подходом к заключенным, при котором «политические» не допускались к каким-либо должностям, приближенным к администрации (бригадиры, счетоводы и т. д.), в результате данные места занимали уголовники. Кроме того, в связи с репрессиями 1930-х гг. количество заключенных превышало все предыдущие показатели. Для управления такой массой людей лагерная администрация часто опиралась на представителей уголовного мира, которые существовали за счет заключенных-«работяг» и могли заставить их работать. Данная ситуация самым негативным образом влияла на обстановку в местах лишения свободы.

Наиболее ярким примером может служить ситуация, сложившаяся в Соловецком лагере особого назначения (СЛООН), ставшая официально известной не только в СССР, но и за его пределами. В 1926 г. в Центральный комитет партии пришло письмо от трех заключенных, которые просили «обратить внимание на произвол и насилие, царящие в Соловецком лагере»: «Такого ужаса, произвола, насилия и беззакония даже трудно представить человеческому воображению. <...> Избиение и издевательство дошло до таких кошмарных пределов, что выразить невозможно. Люди мрут как мухи <...> В буквальном смысле слова, от произвола и беззакония, благодаря надзору, который сплошь состоит из отбывающих



наказание агентов и сотрудников ГПУ и др., погибают с голода и холода при непосильной 14–16-часовой работе рабочие и пролетарии...» [7, с. 151]. В результате членами специальной комиссии, работавшей на Соловках в 1930–1932 гг. и вскрывшей массовые нарушения, были возбуждены и расследованы уголовные дела в отношении администрации, надзорного состава и ряда арестантов. В частности, отмечалось: «Как установлено следствием, издевательства над заключенными в зиму 1929 года приняли массовый характер и распространялись преимущественно на рабочую часть заключенных, находящихся на общих работах. <...> Указанными материалами выявлены случаи массовых и единичных убийств, издевательства над заключенными как в части применения физической расправы, так и в части неоказания медпомощи со стороны медицинского персонала» [7, с. 153–154]. К виновным была применена «высшая мера социальной защиты» – расстрел. Следует отметить, что выводы комиссии отражали классовый подход и свелись к тому, что «на острове активизировалось влияние контрреволюционных элементов, сгруппировавшихся в отдельных хозяйственных и административных единицах Лагерея на острове, чему способствовало попустительство со стороны вольнонаемного надзорного состава и содействие со стороны комсостава из заключенных...» [7, с. 152]. Вполне очевидно, что данная ситуация, свойственная не только Соловецкому лагерю, стала логичным следствием репрессивно-карательной политики общегосударственного масштаба конца 1920-х – 1930-х гг.

В 1930-е гг. отмечается высокая активность, связанная с побегам из мест лишения свободы. Данная тенденция обусловлена следующими факторами: во-первых, отсутствием четкой и последовательной организации профилактики пенитенциарной преступности в лагерях; во-вторых, огромной численностью контингента заключенных, что было обусловлено известными политическими событиями; в-третьих, недостаточной четкой организацией охраны заключенных лагерей; наконец, плохими бытовыми условиями содержания заключенных. Последнее подтверждается фактами, изложенными в записке секретаря Устьвымского РК ВКП(б) И. Ф. Лапина в обком ВКП(б) Коми от 7 июля 1937 г.: «Охраны не хватает. В охрану люди подобраны некудышные. Питания не хватает. В момент моего нахождения мяса не было совсем, рыба да гречневая каша и все. Нет масла, овощей. Люди на работу не выходят по 1000–1500 человек. Бегут по 100–200 человек в день. В бегах числится 500 человек» [8].

Следует отметить, что при всех негативных явлениях, имевших место в рассматриваемый период, существовали позитивные методы воздействия в отношении лиц, лишенных свободы, целью которых было стимулирование к право-

слушному поведению. Данные методы носили идеологический характер. В частности, на официальном уровне получила распространение политико-воспитательная работа в местах лишения свободы. Ее основной задачей стало «формирование личности, исправление и перевоспитание правонарушителей» [9, с. 56]. В соответствии с Положением об исправительно-трудовых лагерях НКВД 1930 г. формами данной работы определялись «клубная, театральная, научно-просветительная и иная просветительная работа, организуемая и проводимая на основе самостоятельности заключенных» [9, с. 56].

В это же время в связи с востребованностью трудового использования лиц, лишенных свободы, для решения экономических задач государства в лагерях широко разворачивается стахановское движение. Победители и ударники социалистического соревнования поощрялись вплоть до премиального вознаграждения; устанавливалась система зачетов, в соответствии с которой лица, перевыполняющие норму, могли освобождаться досрочно. В середине 1930-х гг. зачетная система перестала распространяться на политических заключенных и постепенно была отменена.

Военный период характерен постепенным снижением численности заключенных, содержащихся в исправительно-трудовых лагерях и колониях НКВД. Снижение числа заключенных в основном объясняется применением досрочного освобождения в соответствии с указами Президиума Верховного Совета Союза ССР, постановлениями Государственного Комитета Оборона и Пленума Верховного Суда Союза ССР.

Согласно архивным данным, к началу войны общее число заключенных, содержащихся в исправительно-трудовых лагерях и колониях, составляло 2 300 000 человек. На 1 июля 1944 г. количество их снизилось до 1 200 000 человек. За три года войны из лагерей и колоний убыло 2 900 000 человек и вновь поступило осужденных 1 800 000 человек. Одновременно произошли изменения в составе заключенных по характеру совершенных преступлений. Если в 1941 г. осужденные за контрреволюционные и другие особо опасные преступления составляли только 27% от общего числа заключенных, содержащихся в лагерях и колониях, то к июлю 1944 г. число осужденных этой категории возросло до 43%. В составе заключенных снизилось число осужденных мужчин с одновременным увеличением женщин. В 1941 г. заключенных мужчин содержалось 93%, в 1944 г. мужчин – 74%, женщин – 26%.

В первый период войны возникла необходимость эвакуации заключенных с территории, находившейся в непосредственной близости к зоне военных действий, где дислоцировалась значительная группа исправительно-трудовых лагерей и колоний НКВД (Беломорско-Балтийский,



Мончегорский, Вытегорский, Сегежский, лагеря аэродромных строителей и др.). Эвакуация лагерей и колоний в основном была проведена организованно. ГУЛАГом разрабатывались планы эвакуации заключенных в увязке с перебазированием промышленности, предусматривая вывоз людей, материальных ценностей и демонтируемого оборудования.

Эвакуации подверглись 27 исправительно-трудовых лагерей и 210 колоний, с общим числом заключенных 750 000 человек.

По представлению НКВД СССР Президиумом Верховного Совета Союза ССР 12 июля и 24 ноября 1941 г. были изданы указы о досрочном освобождении некоторых категорий заключенных, осужденных за прогулы, бытовые и незначительные должностные и хозяйственные преступления, с передачей лиц призывных возрастов в Красную армию. Во исполнение Указов Президиума ВС СССР ГУЛАГом было проведено освобождение 420 000 заключенных.

По специальным решениям Государственного Комитета Обороны в течение 1942–1943 гг. досрочно освобождены с передачей в ряды Красной армии 157 000 человек из числа осужденных за незначительные преступления. Кроме того, по установленному ГУЛАГом порядку, все заключенные, освобождаемые из лагерей и колоний за отбыванием сроков наказания, годные к строевой службе, также передавались в армию. Всего за три года Великой Отечественной войны было передано на укомплектование Красной армии 975 000 человек.

Придавая особое значение вопросу освобождения заключенных и передаче их в Красную армию, в лагерях и колониях проводилась большая работа по персональному отбору, материальному обеспечению и политической подготовке передаваемых. Из освобождаемых создавались специальные команды, которые организованно направлялись в военкоматы и места формирования воинских частей. Многие бывшие заключенные, находясь на фронтах, проявили доблесть и героизм, за что награждены орденами и медалями Советского Союза. Бывшим заключенным Матросову, Бреусову, Отставнову, Сержантову, Ефимову присвоено звание Героя Советского Союза.

В 1941–1942 гг. из исправительно-трудовых лагерей согласно Указу Президиума Верховного Совета СССР и постановлению Государственного Комитета Обороны освобождены 43 000 польских граждан и до 10 000 чехословацких граждан, направленных в своем большинстве на формирование национальных частей [10].

Кроме того, следует отметить, что в период Великой Отечественной войны обстановка в местах лишения свободы усугубилась в связи с высокой миграцией осужденных с захваченных территорий в центральные и северные регионы

СССР. Быстрое продвижение немецко-фашистских войск в первые месяцы войны привело к тому, что эвакуацию заключенных пришлось проводить в крайне сжатые сроки при фактическом отсутствии транспортных средств. Так, из тюрем Украины подлежали эвакуации 34 200 заключенных, для перевозки которых требовалось 1 308 вагонов из расчета 50–60 заключенных на один вагон. По факту было выделено только 300 вагонов, в которых можно было разместить 14 000 человек. Поэтому чаще всего эвакуация проводилась пешком порядком, преимущественно под конвоем надзорсостава тюрем и нередко на расстоянии до 1000 км [11, с. 20]. Во время препровождения заключенных многие из них гибли от голода и несчастных случаев, замерзали в дороге. Все это способствовало попыткам бунта и побегов. Следует отметить, что администрация эвакуированных учреждений имела возможность использовать побеговые попытки осужденных, в особенности политических, для их ликвидации. Так, в спецсообщении начальника управления НКВД УССР в адрес начальника Тюремного управления НКВД СССР говорится: «Из тюрьмы в г. Черткове заключенные в количестве 954 человек 2 июля с.г. были выведены пешком в направлении г. Умани. В пути следования группа заключенных ОУНовцев пыталась учинить бунт и бежать, в связи с чем 123 заключенных – членов ОУН были расстреляны. 20 июля по прибытии в г. Умань в связи с создавшейся обстановкой на фронте (прорвавшиеся немцы находились в 20–30 км от г. Умани) по распоряжению военного прокурора и руководства НКГБ УССР заключенные и осужденные за контрреволюционную деятельность в числе 767 человек были расстреляны, трупы их зарыты. Остальные 64 человека, осужденные за бытовые преступления, освобождены» [11, с. 21].

Спецконтингент поступал в неудовлетворительном санитарном состоянии, имелись потери из-за высокой смертности и побегов: «4 декабря г. Владимира поступило 994 заключенных, из них 902 следственных. Санитарная обработка в дороге не производилась. Весь состав заключенных оказался завшивленным лобковыми и бельевыми вшами. Нижнее белье почти у всех заключенных представляло из себя черное, грязное тряпье. Заболевших остро-кишечными расстройствами – 338 человек, дизентерией – 87 человек, истощение с отеками сердца и почек наблюдается у 65% заключенных; 22 человека прибыли с обморожением ступней ног, из них 9 человек с тяжелой формой 3-й степени обморожения. В пути следования умерло 24 человека, бежало 5» [11, с. 22]. Все это негативно отразилось на статистике преступности в местах лишения свободы.

В целях повышения эффективности борьбы с побегами в феврале 1942 г. была введена



Инструкция о режиме содержания и охраны заключенных в исправительно-трудовых лагерях и колониях НКВД СССР, регулировавшая порядок содержания осужденных в годы войны. В ней, в частности, предусматривалось, что оружие оперативно-служебным нарядом охраны (конвоем, караулом, маневренной группой, подразделением охраны) применяется:

– при побеге и преследовании заключенных – без предупреждения;

– при побеге подозрительных лиц, задержанных часовым (конвоиром) в районе поста, – только после предупредительного окрика «стой, буду стрелять»;

– при отражении нападения на конвой, караул, охраняемый объект – без предупреждения;

– при открытом злостном сопротивлении заключенных охране, администрации лагеря, если это сопротивление грозит серьезными последствиями и не может быть ликвидировано иными мерами, – после двукратного предупреждения;

– при открытом демонстративном отказе заключенных от работы – после двукратного словесного предупреждения и предупредительного выстрела вверх;

– по приказу начальника конвоя, караула, маневренной группы и лиц начальствующего состава охраны.

Приняв заключенных, начальник конвоя (караула) обязан был предупредить осужденных, что в случае сопротивления законным требованиям конвоя (караула) и при попытке к побегу может быть применено оружие [12].

С середины 1950-х гг. происходит смена политического курса страны, что непосредственным образом отразилось на исправительно-трудовой системе. Отсутствие последовательной политики в сфере борьбы с пенитенциарной преступностью в 1930–1940-е гг., политизация правоохранительных органов стали одними из главных причин ухудшения криминальной обстановки в местах лишения свободы в конце 1940–1950-х гг.

Важно отметить, что она усложнилась еще и в связи с расколом крепко укоренившегося к тому времени в местах лишения свободы преступного мира, состоявшего из многоступенчатой негласной иерархии и криминальной субкультуры, который привел к разветвлению в местах лишения свободы так называемых «сучьих войн», сопровождавшихся массовыми избиениями и убийствами в среде заключенных. Основной сутью конфликта стал отход части так называемых «блатарей» от «воровского закона», который, в частности, запрещал контактировать с администрацией мест лишения свободы, принимать участие в работах, служить в армии. Великая Отечественная война внесла определенные коррективы в «воровской закон» и изменила соотношение в преступной среде. «Отошедших» от «воровского закона» стали

называть «суками», которые вскоре сами приняли это название [7, с. 77]. В отличие от «законников» «суки» не отказывались работать и вступать в контакт с администрацией, поэтому на первом этапе администрация некоторых ИТУ неформально поддерживала данную категорию заключенных, чаще же просто не предпринимала никаких мер по ликвидации конфликта между «ворами» и «суками». Ряд исследователей отмечают, что «вражда между группировками использовалась работниками ИТУ как благоприятное условие для проведения профилактических и оперативных мероприятий по разложению воровского сообщества» [13, с. 117]. «Сучья война» резко ухудшила криминальную обстановку в местах лишения свободы. По свидетельству В. Шаламова, «уже в 1949 году в результате резни “воров” и “сук” цифра “архива № 3” (умершие) резко подскочила вверх, чуть не достигая рекордных высот 1938 года, когда “троцкистов” расстреливали целыми бригадами» [7, с. 112]. Последовательная работа по ликвидации беспорядков в ИТУ стала проводиться с середины 1950-х гг., что было связано с реорганизацией исправительно-трудовой системы в целом. Указом Президиума Верховного Совета СССР от 27 марта 1953 г. была объявлена амнистия, которая повлекла за собой массовое освобождение осужденных. В результате значительный отток заключенных привел к некоторой стабилизации обстановки в местах лишения свободы.

Выводы

Из сказанного следует, что нельзя рассматривать заключенных как равных субъектов исправительно-трудовой политики Советского государства, ибо неравенство закладывалось самим законом. Долгое время от глаз общественности завесой секретных ведомственных инструкций ОГПУ было скрыто истинное положение и правовой статус заключенных из числа так называемых чуждых элементов. До настоящего времени множество нормативных документов, фактически обладающих весомой исторической ценностью, по-прежнему хранится в архивах территориальных органов исполнения наказаний, а также в центральном аппарате ФСИН России под грифом «секретно» и «совершенно секретно». Рассекречивание и придание огласке подобных материалов могло бы позволить более объективно проанализировать названную тему без ущерба государственной безопасности страны.

Список литературы

1. Собр. законодательства СССР. 1930. № 22. 248 с.
2. *Конквест Р.* Жатва скорби // Вопр. истории. 1990. № 1. 618 с.
3. *Верт Н.* История советского государства. 1900–1991. М., 1992. 480 с.



4. Солженицын А. И. Архипелаг ГУЛАГ : в 3 т. М., 1989. Т. 1. 592 с.
5. Некрасов В. Ф. Тринадцать «железных» наркомов. М., 1995. 416 с.
6. Оперативный приказ НКВД СССР № 00447 от 30 июля 1937 г. «Об операции по репрессированию бывших кулаков, уголовников и др. антисоветских элементов» // Книга памяти жертв политических репрессий : факсимильное изд. Ульяновск, 1996. С. 766–780.
7. Сидоров А. А. Великие битвы уголовного мира. История профессиональной преступности Советской России : в 2 кн. Кн. первая (1917–1940 гг.). Ростов н/Д, 1999. 766 с.
8. Архив МВД Республики Коми. Ф. 6. Оп. 33. Д. 33. Л. 136.
9. Детков М. Г. Содержание карательной политики Советского государства и ее реализация при исполнении уголовного наказания в виде лишения свободы в тридцатые – пятидесятые годы. М., 1992. 156 с.
10. ГАРФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 66. Лл. 1–61.
11. Базунов В. В., Детков М. Г. Тюрьмы НКВД–МВД в карательной системе Советского государства. М., 2000. 112 с.
12. С объявлением «Инструкции о режиме содержания и охраны заключенных в исправительно-трудовых лагерях и колониях НКВД СССР в военное время»: Приказ НКВД СССР № 43 – 1942 г. // Архив ГУВД СПб. и ЛО. 1942. Д. 207. Л. 65.
13. Гуров А. И. Профессиональная преступность : прошлое и современность. М., 1990. 146 с.

On Characteristics Contingent of People Held in Places of Deprivation of Liberty in the 30–60th of the XXth Century

V. S. Mikhailov

Lecturer of the Department of Regime and Protection in Penal Enforcement System, Samara Juridical Institute of Federal Penitentiary Service of Russia, 24-B Rylsky str., Samara, 443022 Russia
E-mail: b671oo@gmail.com (b671oo@mail.ru)

Introduction. Main Directorate of Camps (GULAG), as a system of detention facilities existed in the Soviet Union, was a multi-faceted phenomenon. This was expressed most clearly in the regulatory procedure and conditions of her sentence in the various categories of prisoners. Patterns of change in the regulatory framework prison system, as well as their relation to the characteristic of the convicts, was closely connected with the changing policies of the state of those years in respect of class-alien elements. **Theoretical analysis.** Examine the quantitative and qualitative composition of convicts serving time in prison during the operation of the GULAG (30–60th of the XX-th century). The factors that affected the terms and conditions of detention in the prisons of the special contingent of the Soviet state, based on the views of his contemporaries, as well as the results of a study of archival documents. **Conclusions.** Can not be treated as prisoners of equal subjects of a labor policy of the Soviet state, because inequality pawned the laws themselves. Up to now, a lot of regulations that have historical value in closed archives of the state. Their declassification would allow a more objective analysis of the named subject.

Key words: prisons, keeping condemned, class approach.

References

1. Sobranie zakonodatel'stva SSSR [Collection of Laws of the USSR]. 1930, no. 22. 248 p.
2. Konkvest R. Zhatva skorbi [The Harvest of Sorrow]. *Voprosy istorii* [Questions of history], 1990, no. 1. 618 p.
3. Vert N. *Istorija sovetskogo gosudarstva* [History of the Soviet state] 1900–1991. Moscow, 1992. 480 p.
4. Solzhenicyn A. I. Arhipelag GULAG : in 3 vol. Moscow, 1989, vol. 1. 480 p.
5. Nekrasov V. F. *Trinadcat' «zheleznyh» narkomov* [Thirteen iron commissars]. Moscow, 1995. 416 p.
6. Operativnyj prikaz NKVD SSSR № 00447 ot 30 ijulja 1937 g. «Ob operacii po repressirovaniju byvshih kulakov, ugovolnikov i dr. antisovetskih jelementov». *Kniga pamjati zhertv politicheskikh repressij: faksimil'noe izd.* [Operation order NKVD number 00447 on 30 July 1937 «On the operations of repression of former kulaks, criminals and other anti-Soviet elements», publ. in facsimile form: The Book of Remembrance of the Victims of Political Repression]. Ul'janovsk, 1996, pp. 766–780.
7. Sidorov A. A. *Velikie bitvy ugovolnogo mira. Istorija professional'noj prestupnosti Sovetskaj Rossii* : v 2 kn. [The Great Battle of the criminal world. The history of professional crime Soviet Russia : in 2 book]. Kn. pervaja [Book one] (1917–1940 gg.). Rostov-na-Donu, 1999. 766 p.
8. Arhiv MVD Respubliki Komi. F. 6, op. 33, d. 33, l. 136.
9. Detkov M. G. *Soderzhanie karatel'noj politiki sovetskogo gosudarstva i ee realizacija pri ispolnenii ugovolnogo nakazaniya v vide lishenija svobody v tridcatye – pjatidesjatye gody* [The content of the penal policy of the Soviet state and its implementation in the execution of criminal penalties of imprisonment in the thirties – the fifties]. Moscow, 1992. 156 p.
10. GARF. F. 9414, op. 1, d. 66, l. 1–61.
11. Bazunov V. V., Detkov M. G. *Tjur'my NKVD–MVD v karatel'noj sisteme Sovetskogo gosudarstva* [Prison of the NKVD-MVD in the penal system of the Soviet state]. Moscow, 2000. 112 p.
12. S objavljeniem «Instrukcii o rezhime sodержanija i ohrany zakljuchennyh v ispravitel'no-trudovyh lagerjah i kolonijah NKVD SSSR v voennoe vremja»: Prikaz NKVD SSSR № 43–1942 g. [With the announcement of the «Instructions on the operation and maintenance of prisoners in forced labor camps and prisons of the NKVD of the USSR during the war»: the NKVD Order number 43–1942]. Arhiv GUVd SPb. I LO. 1942, d. 207, l. 65.
13. Gurov A. I. *Professional'naja prestupnost': proshloe i sovremennost'* [Professional crime: Past and Present]. Moscow, 1990. 146 p.



УДК 342.7

ПРАВА РЕБЕНКА НА СЕМЕЙНОЕ ВОСПИТАНИЕ

О. М. Никулина

кандидат педагогических наук, доцент кафедры социальной педагогики,
Балашовский институт (филиал) Саратовского государственного университета
E-mail: 7-ya@rambler.ru



Введение. Институт семьи представляет собой сложный социальный феномен, переживший структурную и терминологическую трансформацию. В современных условиях повышаются требования к уровню воспитания детей и на родителей налагается больше обязанностей по отношению к ним. Право ребенка на семейное воспитание является необходимым правом ребенка, так как семейное воспитание играет важную роль в физическом и нравственном становлении человека. Государство должно поддерживать и укреплять семью, создавать условия для полноценного воспитания ребенка в семье, пропагандировать семейные ценности. **Теоретический анализ.** Рассматривая семейное воспитание с различных позиций, делается глубокий анализ его юридической трактовки. Анализируются конституционные нормы и нормы семейного права, а также новый Закон «Об образовании в Российской Федерации», в котором заложены основы семейного воспитания. Право ребенка на семейное воспитание представляется как сложное субъективное право, включающее правомочие: знать своих родителей и проживать с ними, право на заботу со стороны родителей, право на воспитание его родителями, право на здоровье и физическое развитие, право на содержание и нравственное благополучие. **Результаты.** Результатом является предложение совершенствовать законодательство Российской Федерации в вопросах воспитания и защиты детей в следующих направлениях: общественный контроль за обеспечением прав детей жить и воспитываться в семье; принятие закона о запрете физических мер воздействия к детям; дети сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, должны иметь право жить и воспитываться в семье; издание нового федерального закона о правах ребенка и приведение в соответствие с ним действующего в России федерального и регионального законодательства. **Ключевые слова:** семья, родители, дети, семейное воспитание, право ребенка жить и воспитываться в семье.

Введение

В современных условиях усиливается тенденция повышения требовательности к уровню воспитания детей и на родителей налагается все больше обязанностей и ответственности по отношению к ним. В этом контексте закономерно провозглашение в Российской Федерации среди основных приоритетов демографического развития повышения именно воспитательного потенциала семьи [1].

Институт семьи представляет собой сложный социальный феномен, переживший серьезную трансформацию. Современное понятие семьи относится не только к отношениям, существующим в сфере семьи, основанной на законном браке, но и к отношениям, существующим между людьми, находящимися в гражданском браке или фактическом союзе. Иной стала структура семьи: из

многопоколенной превратилась в нуклеарную и сведены к минимуму выполняемые ею социальные функции. Семья в полной мере выполняет функции самообслуживания, накопления ответственности и социализации своих членов.

Термин «семья» используется в разных отраслях знаний, поэтому в отечественной науке можно встретить самые различные его значения – по происхождению и по признаку прокреации. В первом случае имеет место семья, в которой граждане растут и достигают зрелости, перенимая образцы поведения в жизни и обществе. Во втором случае, по признаку прокреации, семья является результатом заключения законного брака и появления потомства [2].

С точки зрения социологии семья – основанное на браке или кровном родстве объединение людей, связанных общностью быта и взаимной ответственностью, один из важнейших элементов социальной структуры. Семья выполняет многие социальные функции, играет свою особую роль как в общественном развитии в целом, так и в жизни каждого человека [3]. Рождение детей и подготовка их к взрослой жизни делают семью важной структурой общества.

Право ребенка на семейное воспитание является необходимым правом ребенка, так как семейное воспитание играет важную роль в физическом и нравственном становлении человека.

Государство должно поддерживать и укреплять семью, создавать условия для полноценного воспитания ребенка в семье, пропагандировать семейные ценности.

Теоретический анализ

К. Н. Вентцель считал, что каждый ребенок имеет право на свободное развитие всех заложенных в нем сил, способностей и дарований, то есть права на воспитание и образование, сообразно с его индивидуальностью [4, с. 17].

Семейное воспитание, как отмечает Ю. А. Королев, выступает как своеобразный канал взаимосвязи между обществом и индивидом, подготовка человека к выходу в общественную сферу, социализация его, как воздействие образа жизни на процесс становления и развития личности [5, с. 18].

Семейное воспитание как целенаправленный процесс формирования и развития личности в науке рассматривается с разных позиций: философских, педагогических, психологических, со-



циологических и т.д. Интересным было увидеть юридическую трактовку данного понятия: под воспитанием детей понимается «длительный процесс воздействия на детей, который выражается в совершении родителями целенаправленных действий, предполагающих достижение определенного результата, и бессознательном воздействии на ребенка, и влиянии, которое оказывает на ребенка поведение и пример родителей» [6, с. 72–73].

В определении ясно видны важные составляющие данного процесса, на которые указывают юристы:

1. Воспитание детей процесс длительный.
2. Под воздействием понимается, прежде всего, совершение родителями не просто действий, а целенаправленных, а также бессознательное воздействие на детей.

3. В данном процессе обязательно должен быть результат.

4. Кроме воздействия, есть еще процесс влияния посредством родительского поведения и примера.

Среди форм семейного воспитания можно отметить:

- естественное семейное воспитание (семья, созданная в результате брака или вне брака);
- искусственное семейное воспитание (усыновление, приемная семья, опека).

– фактические воспитатели – лица, воспитывающие и содержащие ребенка без назначения их опекунами (попечителями), а также не являющиеся его приемными родителями. Не имеют права на получение алиментов как фактические воспитатели: опекуны; попечители; приемные родители. Фактическими воспитателями могут быть: посторонние ребенку лица; отдаленные родственники (не обязанные по закону предоставлять ему содержание); члены семьи (обязанные содержать ребенка); дедушка; бабушка; братья и сестры [6].

Однако именно естественное семейное воспитание формирует полноценную личность, способствует всестороннему развитию ребенка, обеспечивает надлежащий уровень образования.

«Забота о детях, их воспитание – равное право и обязанность родителей», – гласит ст. 38 Конституции РФ.

В преамбуле к Конвенции о правах ребенка 1989 г. говорится, что ребенку для полного и гармоничного развития его личности необходимо расти в семейном окружении, в атмосфере счастья, любви и понимания [7].

Право на семейное воспитание является одним из наиболее значимых с позиций создания условий для всестороннего развития личности ребенка. Под правом ребенка на семью понимается его право жить и воспитываться в его родной, биологической семье.

Право ребенка на семейное воспитание является естественным, неотчуждаемым, принад-

лежит от рождения; не зависит от пола ребенка, его возраста, социального и имущественного положения, а также от его состояния здоровья.

Согласно Конвенции о правах ребенка родители несут основную ответственность за воспитание и развитие ребенка (п. 1 ст. 18), за обеспечение в пределах своих способностей и финансовых возможностей условий жизни, необходимых для развития ребенка (п. 2 ст. 27).

Во многих статьях Конвенции содержатся не только права детей, но и гарантии осуществления права воспитываться в семье:

1) В ст. 9 содержатся общие правовые гарантии того, «чтобы ребенок не разлучался со своими родителями вопреки их желанию», определяются условия, при которых разлучение считается допустимым.

2) При разлучении ребенка с родителями или только с одним из них ребенок имеет право «поддерживать на регулярной основе личные отношения и прямые контакты с обоими родителями, за исключением случаев, когда это противоречит наилучшим интересам ребенка» (п. 3 ст. 9).

3) Семейные связи ребенка согласно ст. 8 являются составляющим элементом права ребенка на сохранение своей индивидуальности, и государство, уважая это право, не должно допускать противозаконного вмешательства в них.

Вместе с тем из положений Конвенции следует, что осуществление права ребенка, разлученного с родителями, на общение с ними, а также гарантии восстановления семьи, например, при лишении родительских прав или отобрании детей, в российском праве должны быть усилены [8, с. 178].

Семейный кодекс РФ также устанавливает право ребенка на семейное воспитание (п. 2 ст. 54) и в регулировании отношений с участием детей исходит из принципа интересов ребенка в семейно-правовых отношениях (например, п. 2 ст. 64, п. 1 ст. 65, ст. 68, п. 4 ст. 72, п. 4 ст. 143 и др.), необходимости учета интересов ребенка (например, п. 1 ст. 23, п. 2 ст. 24, п. 2 ст. 79, п. 1–3 ст. 124, п. 2 ст. 125, п. 4 ст. 137, п. 2 ст. 141, п. 5 ст. 145).

Право ребенка жить и воспитываться в семье можно представить как сложное субъективное право, включающее, исходя из Семейного кодекса РФ, правомочия:

– во-первых, знать своих родителей и право ребенка на проживание со своими родителями. Европейский суд по правам человека признал, что совместное пребывание родителей и детей является основным элементом семейной жизни [8];

– во-вторых, право ребенка на заботу со стороны родителей. Оно тесно связано с правом ребенка на совместное проживание с родителями и предполагает не только удовлетворение материально-бытовых потребностей, но и внимание со стороны родителей к своему ребенку;



– в-третьих, право ребенка на воспитание его родителями, обеспечение его интересов, всестороннее развитие, уважение его человеческого достоинства. Данное право конкретизирует понятие – жить и воспитываться в семье, получение ребенком важных жизненных навыков, опыта и осознание им, что он личность, которую понимают и уважают. Данное право тесно связано с правами и обязанностями родителей воспитывать своих детей, заботиться об их здоровье, физическом, психическом и нравственном развитии;

– в-четвертых, право ребенка на здоровье и физическое развитие. Ребенок обладает совокупностью гражданских личных неимущественных прав, принадлежащих любому гражданину, среди которых – группа прав, обеспечивающих физическое и психическое благополучие личности (право на жизнь, право на здоровье, право на благоприятную окружающую среду). Родители обязаны не нарушать эти права, воздерживаться от действий, мешающих их осуществлению. В п. 1 ст. 63 СК РФ говорится, что «родители несут ответственность за воспитание и развитие своих детей», «они обязаны заботиться о здоровье, физическом... развитии своих детей». Родители ребенка могут выбирать средства и методы физического воспитания. Они организуют ребенку рациональный режим дня, отдыха, питания. Дети могут быть определены в спортивные кружки, детские спортивные школы;

– в-пятых, право ребенка на содержание. Уровень жизни ребенка в равной степени зависит как от финансовых возможностей семьи, в которой он воспитывается, так и от адекватного правового регулирования имущественных прав самого ребенка – от объема этих прав, возможности их реализации и, главное, от степени эффективности правовых механизмов охраны названных прав. Уровень жизни ребенка обеспечивается за счет двух источников: содержания, предоставляемого родителями, и имущества, принадлежащего самому ребенку. При этом, согласно Конвенции, родители или другие лица, воспитывающие ребенка, несут основную ответственность за обеспечение в пределах своих способностей и финансовых возможностей условий жизни, необходимых для развития ребенка (п. 2 ст. 27 Конвенции);

– в-шестых, право ребенка на нравственное благополучие и нравственное воспитание. Среди прав, закрепленных в Конвенции ООН о правах ребенка от 20 ноября 1989 г., предусмотрено право ребенка на уровень жизни, необходимый для его нравственного развития (п. 1 ст. 27 Конвенции). Основная обязанность заботиться о нравственном развитии детей возлагается на родителей (п. 2 ст. 14.1 Федерального закона от 24 июля 1998 г. «Об основных гарантиях прав ребенка» (с посл. изм. и доп.)) [9].

Учитывая физическую и умственную незрелость ребенка, в законодательстве необходимо закрепить специальные меры по охране и защите нравственных начал ребенка.

Право ребенка на семейное воспитание закрепляется в нормах Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», который вступил в силу с 1 сентября 2013 года [10]:

1. Мы видим, что родители (законные представители) несовершеннолетних обучающихся являются участниками образовательных отношений и активным образом будут участвовать как в образовании, обучении детей, так и в воспитании.

2. В законе нет определения, что такое «семейное воспитание», но дается широкая трактовка понятию «воспитание», под которым понимается «деятельность, направленная на развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающегося на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства» и присмотр и уход за детьми как комплекс мер по организации питания и хозяйственно-бытового обслуживания детей, обеспечению соблюдения ими личной гигиены и режима дня.

3. В законе появилась новая норма «права родителей». Так, в п. 1 ст. 44 прямо говорится о том, что родители (законные представители) несовершеннолетних обучающихся имеют преимущественное право на обучение и воспитание детей перед всеми другими лицами. Семья стала первым и главным субъектом в области образования и воспитания детей. Соответственно, семейное воспитание будет помощником в деле воспитания и образования детей.

4. Далее в п. 2 ст. 44 мы все-таки видим роль семьи в воспитании детей через следующую конструкцию: «органы государственной власти и органы местного самоуправления, образовательные организации оказывают помощь родителям (законным представителям) несовершеннолетних обучающихся в воспитании детей, охране и укреплении их физического и психического здоровья, развитии индивидуальных способностей и необходимой коррекции нарушений их развития». То есть под воспитанием в семейных условиях понимается охрана и укрепление физического и психического здоровья ребенка, развитие индивидуальных способностей и необходимая коррекция нарушений развития ребенка.

5. Усилилась ответственность родителей в процессе воспитания и обучения детей, так они теперь обязаны заложить основы физического, нравственного и интеллектуального развития личности ребенка. Таким образом, в данной норме мы видим определенные цели семейного воспитания – физическое, нравственное и интеллектуальное развитие личности ребенка.



Главную цель воспитания детей в семье составляет всестороннее развитие личности, сочетающее в себе духовное богатство, моральную чистоту и физическое совершенство. Достижением этой цели является осуществление таких задач, как физическое, умственное, нравственное, трудовое и эстетическое воспитание.

6. В Законе закрепляется норма «обучение в форме семейного образования» (ст. 17). У детей появилось право выбирать формы образования, включая и семейное образование.

Таким образом, новый Закон об образовании опирается на принцип открытости системы образования и расширяет роль родителей в воспитательном процессе. Например, они получают возможность выбирать учебные предметы для своих детей, участвовать в управлении образовательной организацией. Родитель теперь полноправный участник образовательного процесса, что гарантирует ему открытость и прозрачность всей образовательной системы. Однако нельзя сказать, что с принятием нового Закона об образовании все проблемы в этой сфере будут решены. Как верно отметил В. В. Путин на съезде родителей России, «семья – это очень чувствительная сфера. И в законах, касающихся взаимоотношений между родителями и детьми, должны быть только определенные, четкие формулировки, исключая произвол чиновников и какое-то двойное толкование. Так называемая юридическая техника должна быть отточена до идеала...» [11].

Обращаясь к зарубежному опыту в данном вопросе, хочется отметить ряд государств, в которых на конституционном уровне заложена данная норма и позиция.

Конституция Ирландии, п. 1.1, 2 и 3.1 ст. 41: «Государство признает Семью как естественный первоисточник и объединяющую основу общества, а также как нравственный институт... Государство гарантирует защиту Семьи, ее организацию и авторитет как необходимую основу социального порядка, незаменимую для процветания народа и государства... Государство берет на себя обязательство с особой тщательностью охранять институт брака, на котором основана Семья, и защищать его от нападков» [12, с. 811–812].

Пункты 1–3 ст. 101 Публичного закона США №104-193 «Акт о согласовании личной ответственности и дееспособности 1996 г.»: «Конгресс устанавливает: (1) Брак – основа успешного общества. (2) Брак – значимый институт успешного общества, которое защищает и реализует интересы детей. (3) Содействие ответственному отцовству и материнству – основа успешного воспитания и благосостояния детей...» [12, с. 811–812].

В Преамбуле Конституции Французской Республики от 1946 г. говорится: «Нация обеспечивает личности и семье необходимые условия для их развития. Она гарантирует всем, в частности

ребенку, матери... охрану здоровья, материальное обеспечение, отдых и досуг» [13, с. 19–21].

Статья 42 Конституции Ирландии: «Государство подтверждает, что первым и естественным воспитателем ребенка является семья, и гарантирует уважение к неотъемлемому праву и обязанности родителей в соответствии с их возможностью давать своим детям религиозное, интеллектуальное, физическое и социальное воспитание» [12, с. 812–813].

Что касается прав детей, рожденных вне брака, то российское законодательство, как и Европейский суд исходит из полного равенства прав детей, рожденных в браке, и внебрачных детей. Таким образом, право на семейное воспитание должны иметь как дети, рожденные в браке, так и внебрачные дети.

Так, Европейский суд расширяет понятие «семейная жизнь» с учетом современных изменений социальных и культурных моделей семейной жизни и признал наличие семейной жизни между лицами, не состоящими в браке. Понятие семьи, из которого исходит ст. 8 Европейской конвенции по правам человека, предполагает, что ребенок, родившийся от такого союза, входит в эти отношения полноправным членом, поскольку с момента его рождения и только благодаря самому факту его рождения между ним и родителями существует связь, закладывающая основы семейной жизни, даже если родители в этот момент не живут вместе (постановление *Verrehab*, 21) [14].

Результаты

По нашему мнению, необходимо совершенствовать законодательство РФ в вопросах воспитания и защиты детей в следующих направлениях.

Неблагополучие в положении детей в нашем обществе относится к числу проблем, требующих особого внимания и, соответственно, правовых способов из разрешения. На наш взгляд, в данном случае нужно вводить общественный контроль за обеспечением прав детей жить и воспитываться в семье. Граждане должны принимать активное участие в защите нарушенных прав и интересов детей, сообщая об этом в органы исполнительной власти. Недопустимым должны быть ситуации, когда дети страдают от жестокого обращения родителей, а соседи, родственники и просто обычные люди остаются равнодушными к данной беде.

Следует принять закон о запрете физических мер воздействия к детям. Проблема жестокого обращения с детьми – одна из тех, которая требует своего решения. Государственные органы, неправительственные организации и гражданское общество должны объединить свои усилия в данном направлении. Мы также согласны и поддерживаем инициативы Председателя Совета Федерации Валентины Матвиенко о введении



закона о недопущении физических мер воздействия к детям, тем более, как отметила заместитель Генерального секретаря Совета Европы Мод де Бур-Букиккио, данная норма уже принята во многих странах.

Дети сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, также должны иметь права жить и воспитываться в семье, а не в интернатном учреждении. В докладе ЮНИСЕФ говорится: «Более двух миллионов детей во всем мире живут в интернатных учреждениях. По меньшей мере у 80% из них жив один или оба родителя. Многие дети могут быть разлучены со своими семьями без достаточных на то оснований, в то же время еще большому числу детей действительно необходимо альтернативное устройство...» [15].

Относительно права ребенка воспитываться в семье уже делаются первые шаги. Так, в Проекте стратегии (программы) «Россия без сирот» на 2013–2020 гг. целью подпрограммы «Дети-сироты» является создание условий для реализации права жить и воспитываться в семье, приоритетны семейные формы жизнеустройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Очень точно и емко по этому поводу сказал уполномоченный по права ребенка в РФ Павел Астахов: «Мы прекрасно понимаем, что нам не избавиться от такого социального недуга, как сиротство, особенно социальное сиротство, если мы не будем работать с семьей – как с родной, так и с приемной. Потому что есть святое право ребенка – право на семью» [16].

Следует издать новый федеральный закон о правах ребенка и привести в соответствие с ним действующее в России федеральное и региональное законодательство.

Таким образом, Конституция РФ закрепила приоритет семейного воспитания детей как наилучшую форму воспитания ребенка, так как одно из главных функций семьи – это создание условий для нормального развития и надлежащего воспитания детей.

Список литературы

1. Концепция демографического развития Российской Федерации на период до 2015 года. Одобрена распоряжением Правительства РФ от 24 сентября 2001 года

Child's Rights on Family Care

O. M. Nikulina

Candidate of Pedagogics, Assistant Professor of Social Pedagogy, Balashov Institute (branch) of Saratov State University, 29, Karl Marx str., Balashov, Saratov region, 412300 Russia
E-mail: 7-ya@rambler.ru

Introduction. The family institution is a complex social phenomenon, which experienced the terminological and structural transformation. In modern society the requirements increase to the quality of childcare and parents are imposed more obligations towards them. The right of the child on family care is an essential right of the child because the family care plays an important role in the physical and emotional development of children. The state should support and strengthen the family, create conditions for a child's upbringing in the family, and promote family values.

№ 1270-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 40, ст. 3873.

2. *Rebowski J. Rodzina jako system powiazan // Ziemska N. (red). Rodzina I dziecko. Warszawa, 1986. 127 s.*
3. Социологическая энциклопедия : в 2 т. Т. 2. Национальный общественно-научный фонд / рук. науч. проекта Г. Ю. Семигин; гл. ред. В. Н. Иванов. М., 2003. 863 с.
4. *Вентцель К. Н. Освобождение ребенка. Декларация прав ребенка. Смоленск, 1918. 50 с.*
5. *Королев Ю. А. Конституция СССР – правовая основа построения брачно-семейных отношений. М., 1981. 192 с.*
6. *Юридический словарь / под общ. ред. А. Н. Азрилияна. М., 2009. 1152 с.*
7. *Ведомости СНД СССР и ВС СССР. 1990. № 45, ст. 955.*
8. Семейное право на рубеже XX–XXI веков : к 20-летию Конвенции ООН о правах ребенка : материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Казань, Казанский (Приволжский) федеральный университет, 18 декабря 2010 г. / отв. ред. О. Н. Низамиева. М., 2011. 446 с.
9. Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 1998 г. № 124-ФЗ (ред. от 17 декабря 2009 г.) : принят Гос. думой Федер. собр. Рос. Федерации 3 июля 1998 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 31, ст. 3802.
10. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ (вступил в силу 1 сентября 2013 г.). URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140174> (дата обращения: 27.02.2013).
11. Владимир Путин выступил на проходящем в Москве Съезде родителей России. Москва, Кремль. 9 февраля 2013 года. URL: <http://kremlin.ru/news/17469> (дата обращения: 03.03.2013).
12. Конституции государств Европы : в 3 т. / под общ. ред. Л. А. Окунькова. Т. 1. М., 2001. 824 с.
13. Конституция и законодательные акты Французской Республики. По состоянию на январь 1958 г. / сост. и вступ. ст. М. А. Крутоголова. М., 1958. 527 с.
14. *De Sальвиа М. Европейская конвенция по правам человека. СПб., 2004. 267 с.*
15. ЮНИСЕФ : [официальный сайт]. URL: <http://unicef.ru/events/news/1183/> (дата обращения 17.03.2013).
16. Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по правам ребенка : [официальный сайт]. URL: <http://www.rfdeti.ru/display.php?id=6481> (дата обращения: 17.03.2013).



Theoretical analysis. In the article the family care is viewed from different perspectives; also a deep analysis of its legal interpretation is made. In addition to that, the constitutional provisions and rules of family law, as well as a new law «On Education in the Russian Federation», which is based on the principles of family care are interpreted. The right of the child on family care is represented as a complex subjective right, including authority to know their parents and live with them, the right to be cared by biological parents, the right on health and physical development, the right on financial support and well-being. **Results.** The result of the article is a proposal to improve the legislation of the Russian Federation on the issue of childcare in the following areas: the public control over the rights of children to live and grow up in a family; the adoption of the law on prevention from child abuse and neglect; the priority of family care for orphans and children left without parental care; the adoption of a new federal law on the rights of the child and bringing them into line with the current federal and regional Russian legislation.

Key words: family, parents, children, family care, children's rights to live and grow up in a family.

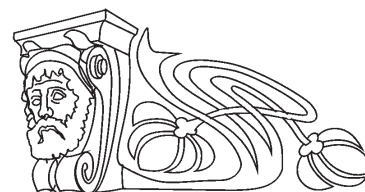
References

1. Концепция демографического развития Российской Федерации на период до 2015 года. Одобрена Распоряжением Правитель'sтва РФ от 24 сентября 2001 года № 1270-р [The concept of the demographic development of the Russian Federation for the period up to 2015. Approved by the RF Government of September 24, 2001 № 1270-r]. *Sobr. zakonodatel'stva Ros. Federacii* [Collected of Laws of the Russian Federation], 2001, no. 40, article 3873.
2. Rebowski J. Rodzina jako system powiazan. *Ziemska N. (red). Rodzina I dziecko*. Warszawa, 1986. 127 s.
3. *Sociologicheskaja jenciklopedija*: v 2 t. T. 2. Nacional'nyj obshhestvenno-nauchnyj fond. Rukovoditel' nauchnogo proekta G. Ju. Semigin; Glavnyj redaktor V. N. Ivanov [Sociological Encyclopedia: in 2 vol. Vol. 2. National Science Foundation pub. Head of Research Project G. U. Semigin; Editor V. N. Ivanov]. Moscow, 2003. 863 p.
4. Ventcel K. N. *Osvobozhdenie rebenka. Deklaracija prav rebenka* [Release of the child. Declaration of Rights of the Child]. Smolensk, 1918. 50 p.
5. Korolev Ju. A. *Konstitucija SSSR – pravovaja osnova postroenija brachno-semejnyh odnoszenij* [The Constitution of the USSR – the legal basis for the construction of marriage and family relations]. Moscow, 1981. 192 p.
6. *Juridicheskij slovar'*. Pod obshh. red. A. N. Azrilijana [Legal Dictionary]. Moscow, 2009. 1152 p.
7. Vedomosti S#ezda narodnyh deputatov i Verhovnogo Soveta SSSR [Bulletin of the Congress of People's Deputies and the Supreme Soviet of the USSR]. 1990, no. 45, article 955.
8. *Semejnoe pravo na rubezhe XX–XXI vekov: k 20-letiju Konvencii OON o pravah rebenka*: Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoi konferencii [Family Law at the turn of XX–XXI centuries: the 20th anniversary of the UN Convention on the Rights of the Child: International scientific and practical conference], Kazan, Kazan (Volga) Federal University, December 18, 2010; ed. by O. N. Nizamieva. Moscow, 2011. 446 p.
9. Ob osnovnyh garantijah prav rebenka v Rossijskoj Federacii. Feder. zakon ot 24 ijulja 1998 g. № 124-FZ (red. ot 17 dekabnja 2009 g.): prinjat Gos. Dumoj Feder. Sobr. Ros. Federacii 3 ijulja 1998 g. [On basic guarantees of children's rights in the Russian Federation. The Federal Law of July 24, 1998 № 124-FZ (as amended on December 17, 2009) adopted by the State Duma Feder. Coll. Ros. Federation July 3, 1998]. *Sobr. zakonodatel'stva Ros. Federacii* [Collected of Laws of the Russian Federation], 1998, no. 31, article 3802.
10. *Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii*. Federal'nyj zakon ot 29 dekabnja 2012 g. № 273-FZ (vstupil v silu 1 sentjabnja 2013 g.) (On Education in the Russian Federation. The Federal Law of 29 December 2012 № 273-FZ (entered into force on September 1, 2013)). Available at: [http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=140174](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140174) (accessed 27 February 2013).
11. *Vladimir Putin vystupil na prohodjashhem v Moskve Sezde roditelej Rossii*. Moskva, Kreml'. 9 fevralja 2013 goda. (Vladimir Putin speaks at the congress held in Moscow, Russian parents. The Kremlin, Moscow. February 9, 2013). Available at: <http://kremlin.ru/news/17469> (accessed 03 March 2013).
12. *Konstitucii gosudarstv Evropy*: v 3 t. T. 1. Pod obshh. red. L. A. Okun'kova [Constitution of Europe: in 3 vol. Vol 1. Ed. by L. A. Okounkov]. Moscow, 2001. 824 p.
13. *Konstitucija i zakonodatel'nye akty Francuzskoj Respubliki. Po sostojaniju na janvar' 1958 g.* Sost. I avtor vstup. st. M. A. Krutogolov [The Constitution and the laws of the French Republic. As of January 1958]. Moscow, 1958. 527 p.
14. De Sal'via M. *Evropejskaja konvencija po pravam cheloveka* [European Convention on Human Rights]. St. Petersburg, 2004. 267 p.
15. JuNISEF [oficial'nyj sajt] (UNICEF). Available at: <http://unicef.ru/events/news/1183/> (accessed 17 March 2013) (in Russian).
16. *Upolnomochennyj pri Prezidente Rossijskoj Federacii po pravam rebenka* [oficial'nyj sajt] (Authorized the President of the Russian Federation on the Rights of the Child). Available at: <http://www.rfdeti.ru/display.php?id=6481> (accessed 17 March 2013).



УДК 340

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВОЕННОЙ ЮСТИЦИИ В ПЕРИОД ВОЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ (1941–1942 гг.)



М. В. Беланюк

заведующая научным организационным сектором,
НИИ информатики и права Национальной академии правовых наук Украины, Киев
E-mail: belanukmarina@gmail.com

Введение. С учетом современных вызовов и угроз национальной безопасности, в том числе вооруженных конфликтов вблизи границ Украины, актуализируется изучение исторического опыта организации, правового регулирования и направления деятельности органов военной юстиции с наступлением особого периода военного времени. В этом контексте интересным является изучение указанных вопросов в достаточно сложный период перехода от мирного к военному времени на территории Украины с началом Великой Отечественной войны и оккупации территории УССР войсками фашистской Германии (1941–1942 гг.) Вместе с тем данный опыт может быть полезным в период реформирования правоохранительной системы Украины. **Результаты.** В статье изложены основные задачи и направления деятельности системы военной юстиции в особый период военного положения на территории Украины. **Заключение.** В период войны органы военной юстиции получили право рассматривать не только дела о преступлениях военнослужащих, но и гражданских лиц, а также дела военнопленных и иностранцев. Во всех практически без исключения нормативно-правовых документах военного времени, которые так или иначе регулировали деятельность органов военной юстиции, выдвигались требования ведения беспощадной борьбы с дезорганизаторами тыла, дезертирами, паникерами, распространителями слухов, уничтожения шпионов, диверсантов, вражеских парашютистов, обезвреживания опасных лиц, осуществления строгого контроля за подозрительными категориям граждан и поддержания революционного порядка и дисциплины. Кроме того, почти все директивные указы требовали быстро и взвешенно подходить к установлению наказаний за преступления, при этом строго придерживаться норм действующих законов и руководящих документов.

Ключевые слова: военные трибуналы, военное положение, чрезвычайные меры, уголовная ответственность, преступления.

Введение

С учетом современных вызовов и угроз национальной безопасности, в том числе вооруженных конфликтов вблизи границ Украины, актуализируется изучение исторического опыта организации, правового регулирования и направления деятельности органов военной юстиции с наступлением особого периода военного времени. В этом контексте интересным является изучение указанных вопросов в достаточно сложный период перехода от мирного к военному времени на территории Украины с началом Великой Отечественной войны и оккупации территории УССР войсками фашистской Германии (1941–1942 гг.)

Вместе с тем данный опыт может быть полезным в период реформирования правоохранительной системы Украины.

В отдельных разделах обобщающих трудов по истории государства и права broadly освещается функционирование различных отраслей права военного времени. Первой и единственной до сих пор попыткой научного обобщения правовой практики Советского государства стала коллективная работа «Советское право в период Великой Отечественной войны» под общей редакцией И. Голякова (М., 1948). Одной из первых стала работа русского исследователя М. Кожевникова «История советского суда. 1917–1956 гг.» (М., 1957). Известны исследования П. Соломона «Советская юстиция при Сталине» (М., 1998), В. Кудрявцева, А. Трусова «Политическая юстиция в СССР» (М., 2000) и др. Украинские ученые Кульчицкий, Ю. Шаповал, Т. Вронская, И. Билас, С. Билоконь, И. Усенко, О. Лысенко особое внимание уделяли анализу террора и насилия в период функционирования репрессивных институтов. С рассекречиванием материалов периода Великой Отечественной войны и открытием доступа к государственным архивам Украины наметилось более широкое поле для изучения ранее не исследованных участков, в частности, деятельности органов военной юстиции в условиях военного положения.

Результаты

В связи с обострением международной обстановки с началом Второй мировой войны (1939 г.) в Совете народных комиссаров (СНК) СССР, Управлении военных трибуналов Народного комиссариата юстиции (НКЮ) СССР и Военной коллегии Верховного суда СССР активизировались усилия по отработке проектов нормативно-правовых актов, определяющих порядок и особенности организации деятельности органов военной юстиции в условиях военного положения. В связи с этим заметим, что нормативно-правовые акты СССР распространялись на все союзные республики, а органы военной юстиции, в том числе на территории УССР, подчинялись центральному руководству. Соответственно, при-



нимаемые центральными органами власти СССР правовые акты распространялись и на указанные правоохранительные органы, действующие на территории Украины. В то время их деятельность регулировалась положением «О военных трибуналах и военной прокуратуре» от 20 августа 1926 г., которое определяло структуру и компетенцию органов военной юстиции. В Положении, в частности, отмечалось, что военные трибуналы создаются при военных округах (фронтах, отдельных армиях, флотах), корпусах, дивизиях. Военным трибуналам предоставлялось право рассмотрения дел о военных и других преступлениях, предусмотренных законом. Кроме того, в компетенцию военных трибуналов входило рассмотрение дел о всех преступлениях в местностях, где в силу исключительных обстоятельств отсутствовали общие суды. Военный трибунал дивизии мог рассматривать дела о преступлениях, совершенных военнослужащими до командира батальона включительно, трибунал корпуса – дела о преступлениях военнослужащих, занимавших должность до командира полка включительно, трибуналу округа (фронта, отдельной армии, флота) были подсудны дела о всех военнослужащих, за исключением дел, подсудных Военной коллегии Верховного суда СССР, которая рассматривала уголовные дела особой важности, а также дела о преступлениях высшего руководящего состава (от командира корпуса и выше) [1, с. 49].

16 апреля 1941 г. на заседание СНК СССР был вынесен вопрос реорганизации органов военной юстиции. Учитывая, что деятельность органов военной юстиции и военной прокуратуры тесно связана с деятельностью командования воинских частей в части повышения боеспособности армии и укрепления воинской дисциплины, заместитель Народного комиссариата иностранных дел СССР А. Я. Вышинский предложил военные трибуналы и военную прокуратуру подчинить командованию Красной армии и Военно-морского флота. Руководство органами военной юстиции предлагалось возложить на Главный Военный суд и Главный Военно-морской суд, а дела о наиболее тяжких государственных преступлениях граждан (измена Родине, шпионаж (кроме военного), диверсии и террористические акты), которые рассматривали военные трибуналы, передать на рассмотрение судебных коллегий областных, краевых и Верховных судов союзных и автономных республик, за исключением местностей, объявленных на военном положении. Кроме этого, проектом было предусмотрено включить в систему органов военной юстиции, кроме указанных в Положении «О военных трибуналах и военной прокуратуре», военные трибуналы пограничных и внутренних войск НКВД СССР и реорганизовать линейные суды железнодорожного и водного транспорта в

военные трибуналы железных дорог, морского и речного флота. Руководство всеми военными трибуналами предполагалось возложить на Главное управление военных трибуналов НКЮ СССР. В проекте уточнялись полномочия военных трибуналов войск НКВД. Рассмотрение дел о преступлениях военнослужащих войск НКВД, военизированных работников рабоче-крестьянской милиции, военизированной охраны, мест заключения и других органов возлагалось на военные трибуналы войск НКВД округов, областей, союзных и автономных республик. Обвинение предъявлялось за сутки до рассмотрения дела в военном трибунале, а приговоры кассационному обжалованию не подлежали и могли быть изменены лишь в порядке надзора [2, с. 164].

20 мая 1941 г. Председатель Военной коллегии Верховного суда СССР В. В. Ульрих обратился с письмом к И. В. Сталину: «В связи с тем, что в ближайшее время планируется рассмотрение вопроса о реорганизации органов военной юстиции (Военная Коллегия Верховного суда СССР, военные трибуналы и военные прокуратуры) и в законодательных актах не могут быть отражены некоторые вопросы, связанные с работой Военной Коллегии и военных трибуналов, – прошу лично меня принять для получения Ваших указаний по этим вопросам. Военная Коллегия Верховного суда СССР и некоторые военные трибуналы округов до сих пор рассматривают дела, не имеющие прямого отношения к Красной Армии и ВМФ. Так, с начала года выездной сессией Военной Коллегии были рассмотрены дела в отношении польских повстанческих организаций («Союз вооруженной борьбы» и др.). Военная Коллегия в 1940–1941 гг. рассматривала и рассматривает наиболее сложные дела о заговорщиках, шпионах, «фальсификаторах» из числа бывших работников НКВД и др. Военные трибуналы Киевского округа в настоящее время рассматривают дела о повстанческих организациях («ОУН» и др. Польских повстанческих организаций). Аналогичные дела рассматривают военные трибуналы других округов. Так как в будущем на военные трибуналы предусмотрено возложить рассмотрение дел только в отношении военных, – возникает вопрос, какие суды и в каком порядке будут рассматривать дела, которые до этого, как правило, рассматривали Военная Коллегия и военные трибуналы округов. Другой вопрос возникает в связи с необходимостью разъяснения по работе военных трибуналов войск НКВД и военизированных железных дорог, которые в систему учреждений Наркомата обороны СССР не входят. Признавая то, что военные трибуналы войск НКВД и военизированных железных дорог должны работать под руководством Главного Военного Трибунала СССР, и я поддерживаю это, возникает вопрос о согласовании совместных



действий Главного Военного Трибунала СССР, Народного комиссариата внутренних дел и путей сообщения СССР... » [3, с. 79–81].

Таким образом, накануне войны шла планомерная и напряженная работа по подготовке системы военных трибуналов к условиям военного времени, которая увенчалась принятием «Положения о военных трибуналах в местностях, находящихся на военном положении, и в районах военных действий», утвержденного Указом Президиума Верховного Совета СССР от 22 июня 1941 г.

С началом войны главной задачей СССР была оборона страны. Для реализации этой задачи была необходима перестройка государственного механизма исходя из потребностей обороны. Военная обстановка требовала максимальной централизации деятельности государственного аппарата и введения чрезвычайных мер по мобилизации всех ресурсов государства для отражения агрессии.

Юридической основой введения чрезвычайных мер стал Указ Президиума Верховного Совета СССР от 22 июня 1941 г. «О военном положении», согласно которому на территории УССР, как и во многих других республиках Советского Союза, было объявлено военное положение [4, с. 32]. Указ предусматривал значительное расширение полномочий военных властей, применение чрезвычайных мер, проведение мобилизации необходимых человеческих ресурсов и экономического потенциала страны на отпор агрессии. Такими полномочиями и практически абсолютной властью был наделен Государственный Комитет Оборона (ГКО) во главе с его председателем И. В. Сталиным, созданный в соответствии с Постановлением Президиума Верховного Совета СССР, ЦК ВКП(б) и СНК СССР «О создании Государственного Комитета Оборона» от 30 июня 1941 г. [4, с. 26]. С этого момента в стране фактически начали действовать два законодательные органа – Государственный Комитет Оборона и Президиум Верховного Совета СССР. В течение всей войны постановления ГКО и Президиума ВС СССР создавали правовую основу для всех карательно-репрессивных органов. Хотя Конституция СССР и оставалась Основным законом, решение ГКО были отнесены к актам высшей юридической силы. Ведомственные приказы и инструкции общесоюзных и союзно-республиканских народных комиссариатов также стали обязательными для исполнения. Случалось, что последние доминировали на практике над действующим, в том числе уголовным законодательством.

Одним из первых юридических документов военного времени стала Директива СНК СССР и ЦК ВКП(б) «Партийным и советским организациям прифронтовых областей» от 29 июня 1941 г., которой определялся характер войны. В указанном документе, в частности, отмечалось,

что «целью нападения фашистской Германии является уничтожение советского строя, захват советских земель, порабощение и ограбление народов Советского Союза». Директива обращала внимание партийных, профсоюзных и других организаций и их руководителей на то, что Родина оказалась в большой опасности, и необходимо быстро и решительно перестроиться на военное время. Директива требовала мобилизовать все силы для разгрома врага, определяла первоочередные задачи, в том числе ведение беспощадной борьбы с дезорганизаторами тыла, дезертирами, паникерами, распространителями слухов, шпионами и диверсантами, а также немедленно предавать суду военного трибунала всех тех, кто своим паникерством и трусостью мешает делу обороны [1, с. 105–106]. Директива стала программой преобразования страны в единый военный лагерь, в ходе выполнения которой аппарат государственного управления и система правоохранительных органов были приспособлены к задачам и особенностям ведения войны; первоочередные усилия страны были направлены на развитие и удовлетворение потребностей Вооруженных сил. Наиболее важные вопросы хозяйственных отношений стали регулироваться особыми законами военного времени.

Правовыми основаниями для организации работы органов военной юстиции в период Великой Отечественной войны стали Указы Президиума Верховного Совета СССР от 22 июня 1941 г. «О военном положении» и «Положение о военных трибуналах в местностях, объявленных на военном положении, и в районах военных действий» [4, с. 28–31].

Указом Президиума Верховного Совета СССР от 22 июня 1941 г. «О военном положении» определялся особый правовой режим, согласно которому все функции органов государственной власти на местах передавались военным советам фронтов, армий, военных округов, а в местах, где не было военных советов, – высшему командованию войсковых соединений. Указанная военная власть получила право вводить комендантский час, проводить в необходимых случаях обыски и задержания подозрительных лиц, запрещать въезд и выезд из местностей, объявленных на военном положении, выселять в административном порядке лиц, признанных социально опасными, и т.п. За невыполнение распоряжений и приказов военных властей, а также за преступления, совершенные в местностях, объявленных на военном положении, виновные подлежали уголовной ответственности по законам военного времени [1, с. 107].

Согласно Указу «О военном положении» военным властям предоставлялось право передавать на рассмотрение военных трибуналов Красной армии, Военно-морского флота и войск НКВД (охраны тыла), военных трибуналов железных до-



рог и водных путей сообщения дела гражданских лиц о спекуляции, злостном хулиганстве и других преступлениях, предусмотренных Уголовным кодексом.

На территории Крыма с 29 октября 1941 г. было введено осадное положение – вид правового режима военного времени, когда еще больше усиливались меры охраны общественного порядка, обороны и государственной безопасности. Осадное положение вводилось в случаях непосредственной угрозы захвата врагом стратегически важных местностей. На время осады городские суды общей юрисдикции были преобразованы в городские и областные военные трибуналы. В этот период всех нарушителей порядка следовало немедленно предавать суду военного трибунала, а провокаторов, шпионов и других агентов врага – расстреливать на месте [1, с. 108].

22 июня 1941 г. Президиум Верховного Совета СССР утвердил «Положение о военных трибуналах в местностях, объявленных на военном положении, и в районах военных действий». По этому Положению военные трибуналы создавались в военных округах, на фронтах, военно-морских флотах, в армиях, корпусах и других военных формированиях и учреждениях. На территории УССР действовали военные трибуналы фронтов, которым были подчинены военные трибуналы армий, дивизий (стрелковых, кавалерийских и танковых) и корпусов при отдельных родах войск, групп войск, укрепленных районов; военные трибуналы отдельных армий (на правах военных трибуналов фронта), которым были подчинены военные трибуналы дивизий (стрелковых, кавалерийских и танковых); военные трибуналы военных округов, которым были подчинены военные трибуналы дивизий, гарнизонов (в крупных городах), запасных бригад, районов авиабазирования; а также военные трибуналы дальней авиации и военные трибуналы флотов, которым были подчинены военные трибуналы флотилий и военно-морских баз. Для обслуживания дорог и водного транспорта действовали военные трибуналы соответствующих железных дорог и водных путей сообщения. На НКЮ СССР была возложена задача по увеличению количества военных трибуналов армии и флота СССР и реорганизации специальных судов железнодорожного и водного транспорта в военные трибуналы.

«Положение о военных трибуналах в местностях, объявленных на военном положении, и в районах военных действий» устанавливало порядок рассмотрения дел на фронте и в тылу. Срок следствия сокращался до 24 часов, а утверждение приговора – до 72 часов. Жалобы и протесты на приговоры трибуналов не допускались. Приговоры выполнялись сразу после их объявления.

Только о приговорах к высшей мере наказания военные трибуналы обязаны были докладывать телеграммой Председателю Военной коллегии Верховного суда СССР и Главному военному прокурору. В случае неполучения ответа в течение 72 часов с момента вручения телеграммы адресату о приостановлении приговора, решения выполнялись [5, с. 8–10]. Хотя на самом деле в начале войны эта процедура осуществлялась без подобной протокольной «волокиты», поскольку следующими указами Президиума Верховного Совета СССР от 27 июня, 13 июля и 8 сентября 1941 г. «в исключительных случаях, вызванных боевыми обстоятельствами», командирам дивизий, корпусов, а также военным советам армий и фронтов предоставлялось право утверждения приговоров военных трибуналов с высшей мерой наказания – расстрел, с немедленным исполнением приговора [6, с. 6].

Военным трибуналам на время войны было предоставлено право рассматривать гражданские иски по уголовным делам о хищении государственной собственности, о коррупционных должностных преступлениях и о краже государственного имущества. Гражданскими истцами по таким делам могли быть военные части, а гражданские иски могли выдвигаться к подсудимым военнослужащим [7, с. 22].

Согласно Указу Президиума Верховного Совета СССР от 20 июля 1941 г. Народный комиссариат внутренних дел и Народный комиссариат государственной безопасности были объединены в единый Народный комиссариат внутренних дел (НКВД) [4, с. 27]. Создание единого централизованного органа охраны государственной безопасности и внутренних дел позволило органам НКВД в тяжелый начальный период войны объединить свои усилия и направить их на решение главной задачи – борьбу с немецко-фашистской разведкой, шпионами, диверсантами, террористами, а также с предателями и дезертирами, распространителями провокационных слухов. Это способствовало установлению более тесной связи между территориальными органами и особыми отделами НКВД.

Согласно п. 3 «с» Указа Президиума Верховного Совета СССР от 22 июня 1941 г. военным властям было предоставлено право на территориях, объявленных на военном положении, в том числе и в Украине, принимать решения о выселении лиц, признанных социально опасными. Директива НКВД и НКГБ СССР № 238/181 от 4 июля 1941 г. устанавливала категорию и порядок учета лиц, пребывание которых было нежелательно на территориях, объявленных на военном положении. Они подлежали взятию на учет вместе с их семьями [5, с. 176–177].

С началом войны возникли новые виды преступлений (распространение в военное время



ложных слухов, пораженческие настроения, предательские намерения и т.д.), уголовная ответственность за которые уголовным законодательством довоенного времени не была предусмотрена. Эти вопросы в уголовном законодательстве были урегулированы рядом указов Президиума Верховного Совета СССР и ведомственными нормативно-правовыми актами.

Так, Указ Президиума Верховного Совета СССР от 6 июля 1941 г. «Об ответственности за распространение в военное время ложных слухов, возбуждающих тревогу среди населения» декларировал виновных в распространении в военное время ложных слухов привлекать к суду военного трибунала и предусматривал уголовную ответственность за такие действия в виде тюремного заключения от 2 до 5 лет, если это действие по своему характеру не влекло за собой более тяжкого наказания [4, с. 64–65].

После нападения фашистской Германии среди населения СССР и УССР распространялись негативные, а в некоторых случаях и пораженческие настроения. Однако позже большинство в корне меняло свои политические взгляды, выступало за поддержку советской власти и выражало искреннее желание воевать в действующей армии. Директива НКВД СССР от 2 июля 1941 г. № 177 «Об арестах антисоветского элемента» предлагала учитывать эти обстоятельства и не подвергать аресту данную категорию граждан [5, с. 148–149].

Согласно Постановлению СНК СССР от 24 июня 1941 г. и приказу НКВД СССР от 25 июня 1941 г. «О мерах борьбы с парашютными десантами и диверсантами противника в прифронтовой полосе» при УНКГБ Украинской ССР и в Крымской АССР были созданы истребительные батальоны численностью до 200 человек. Возглавляли истребительные батальоны оперативные работники НКВД из числа пограничных, внутренних войск и оперативных работников милиции. Руководство всеми истребительными батальонами осуществлял Штаб НКВД СССР [5, с. 77–78].

С начала Великой Отечественной войны сеть военных трибуналов претерпела значительных изменений. Военные трибуналы оккупированных немецкими войсками областей Украины были ликвидированы, однако в связи с формированием войск НКВД охраны тыла фронтов действующих армий и войск НКВД других соединений на отдельных фронтах были созданы военные трибуналы войск НКВД по охране тыла соответствующих армий, дивизий и бригад. На территории Украины, которая с начала войны была объявлена на военном положении, руководство военными трибуналами войск НКВД в пределах фронта осуществляли военные трибуналы фронтов, а в прифронтовой полосе – военные трибуналы

соответствующих военных округов. Военные трибуналы дивизий и бригад войск НКВД были подчинены военным трибуналам войск НКВД охраны тыла армий, которые, в свою очередь, подчинялись военным трибуналам войск НКВД охраны тыла фронтов [3, с. 89–90].

Руководство военными трибуналами возлагалось на Военную коллегия Верховного суда СССР и Управление военных трибуналов НКЮ СССР. С мая 1942 г. Управление военных трибуналов было реорганизовано в Главное управление военных трибуналов Красной армии и Военно-морского флота НКЮ СССР, а отдел военных трибуналов войск НКВД – в Управление военных трибуналов войск НКВД и охраны тыла.

В период военно-политического кризиса первого этапа войны (развал фронта, отступление армии, массовое дезертирство и измена Родине) стал актуальным приказ Наркома обороны СССР И. В. Сталина от 28 июля 1942 г. № 227 «О мерах по укреплению дисциплины и порядка в Красной Армии и запрещении самовольного оставления боевых позиций» с лозунгом «Ни шагу назад». Положения этого приказа требовали установления в армии строжайшего порядка и железной дисциплины, уничтожения паникеров и трусов. Выдвигалось требование к каждому командиру, красноармейцу, политработнику – ни шагу назад без приказа высшего командования [8, с. 82]. Создание строгого порядка и железной дисциплины в каждой воинской части, подразделении и учреждении возлагалось на органы военной юстиции. Им ставилась задача направить все усилия на выполнение задач, определенных приказом № 227, и всеми способами способствовать выполнению главного призыва – «Ни шагу назад», беспощадно карать трусов и паникеров, которые нарушают железный закон дисциплины и самовольно оставляют боевые позиции. Всем военным советам предписывалось «снимать с должностей командующих армий, командиров, комиссаров корпусов и дивизий, полков и батальонов, допустивших самовольный отход войск с занимаемых позиций без приказа высшего командования» и отдавать их под суд военного трибунала [9, с. 73–75].

Таковы основные задачи органам военной юстиции в первый период войны. В дальнейшем задачи определялись в зависимости от их подсудности, компетенции, а также исходя из конкретной обстановки на фронте и в тылу на разных этапах Великой Отечественной войны. В условиях военного положения усилилась ответственность, прежде всего, за государственные и военные преступления (связи с иностранным государством, антисоветская пропаганда или агитация, шпионаж, переход на сторону врага, предательство, дезертирство и др.).



В связи с появлением новых видов преступлений возникла необходимость издания большого количества нормативно-правовых актов, направленных на обеспечение безопасности от преступлений и нарушений законов военного времени.

Заключение

1. К началу Великой Отечественной войны все попытки законодательно урегулировать деятельность системы органов военной юстиции руководством страны были отклонены. В УССР и СССР специально созданной нормативно-правовой базы, рассчитанной на военный период, практически не существовало, заранее не были разработаны необходимые нормативно-правовые акты, в том числе о деятельности органов военной юстиции.

2. С начала войны осуществлялась централизация деятельности государственного аппарата и вводились чрезвычайные меры по мобилизации всех ресурсов государства для отражения агрессии. Управление системой органов военной юстиции осуществляли одновременно Военная коллегия Верховного суда СССР, Народный комиссариат юстиции СССР и Управление военных трибуналов. Функции органов государственной власти на местах передавались военным советам фронтов, армий, военных округов, а в местах, где не было военных советов, – высшему командованию войсковых соединений.

3. Регулирование деятельности органов военной юстиции определялось чрезвычайными уголовно-правовыми актами, издание которых в условиях войны кроме Президиума Верховного Совета СССР и ГКО было возложено на Ставку Верховного Главнокомандования, СНК СССР, НКО СССР, НКЮ СССР, Верховный суд СССР и органы НКВД СССР. Это входило в противоречие с действующей на то время Конституцией СССР 1936 г. Ведомственные приказы и инструкции союзно-республиканских народных комиссариатов также стали обязательными для исполнения. Случалось, что последние доминировали на практике над действующим, в том числе уголовным законодательством.

4. В работе высших органов управления военными трибуналами – Военной коллегии и Управления военных трибуналов – не хватало слаженности действий, что было выражено в дублировании некоторых функций, например по руководству судебной практикой военных трибуналов.

5. С началом войны появились новые виды преступлений, что требовало усиления ответственности за их совершение в условиях войны. В это время была значительно расширена сеть военных трибуналов. Карательная функция и толкование правовых норм были переданы не

только военным трибуналам и внесудебным органам – Особому совещанию при НКВД СССР, но и физическим лицам – командирам соответствующих воинских подразделений. Органы военной юстиции получили право рассматривать дела о преступлениях не только военнослужащих, но и гражданских лиц, а также дела военнопленных и иностранцев.

6. Практически во всех без исключения нормативно-правовых документах военного времени, которые так или иначе регулировали деятельность органов военной юстиции, выдвигались требования по объединению и координации действий военных трибуналов, военной прокуратуры и особых отделов для ведения беспощадной борьбы с дезорганизаторами тыла, дезертирами, паникерами, распространителями слухов, по уничтожению шпионов, диверсантов, вражеских парашютистов, обезвреживанию опасных лиц, осуществлению строгого контроля за подозрительными категориям граждан и поддержанию революционного порядка и дисциплины. Кроме того, почти все директивные указы требовали быстро и взвешенно подходить к установлению наказаний за преступления, при этом строго придерживаться норм действующих законов и руководящих документов.

Список литературы

1. *Емелин А. С.* История государства и права России (октябрь 1917 – декабрь 1991 гг.). М.: Изд-во «Щит-М», 1999. 229 с.
2. Центральный архив Министерства обороны Российской Федерации (ЦАМО). Оп. 1. Д. 40.
3. *Обухов В. В.* Правовые основы организации и деятельности военных трибуналов войск НКВД СССР в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002. 228 с.
4. Законодательные и административно-правовые акты военного времени с 22 июня 1941 г. по 22 января 1942 г. Чкалов: Юриздат НКЮ СССР, 1942. 126 с.
5. Органы государственной безопасности СССР в Великой Отечественной войне: сб. документов: в 8 т. Т. 2. Начало. Кн. 1 (22 июня – 31 августа 1941 г.). М.: Изд-во «Русь», 2000. 718 с.
6. ГАРФ. Ф. 9474. Оп. 16. Д. 290.
7. *Кожевников М. В.* История советского суда / под ред. И. Т. Голякова. М.: Юрид. изд-во МЮ СССР, 1948. 376 с.
8. *Емелин А. С.* Правовые основы превращения СССР в единый военный лагерь в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.: Советское государство и право в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.: учеб. пособие / Моск. акад. МВД РФ. М., 2000. 145 с.
9. Органы государственной безопасности СССР в Великой Отечественной войне: сб. документов: в 8 т. Т. 2. Начало. Кн. 2 (1 сентября – 31 декабря 1941 г.). М.: Изд-во «Русь», 2000. 678 с.



Key Tasks and Activities of Military Justice in the Period of Martial Law in the Territory of Ukraine (1941–1942)

M. V. Belanuk

Head of the Scientific Organizing Sector,
Institute of Informatics and Law of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine,
110-B, Saksaghans'kogho str., Kyiv, 01032 Ukrainian
E-mail: belanukmarina@gmail.com

Introduction. Given the current challenges and threats to national security, including armed conflicts near the borders of Ukraine, the study of the historical experience of the organization, regulation and activities of the military justice system with the onset of the special period of wartime became actual. Within the specified context study of these issues in a rather difficult period of transition from peacetime to wartime in Ukrainian territory on the beginning of the Great Patriotic War and the occupation of the territory of the USSR by troops of Nazi Germany (1941–1942) is noteworthy. At the same time, the specified experience can be useful during the reformation period the law enforcement system of Ukraine. **Results.** The article outlines the main objectives and directions of activity of the military justice system in a special period of martial law in the territory of Ukraine. **Conclusion.** Since the beginning of the war the military courts were entitled to consider not only the cases involving crimes of military, but also civilians and prisoners of war and foreigners. In legal documents, that somehow regulated the activities of military justice system, demands were made for conducting a ruthless struggle against disorganizers of the rear, deserters, panic-mongers, disseminators of rumors, the elimination of spies, saboteurs and enemy parachutists, neutralizing of dangerous individuals, the implementation of strict control of suspicious groups of citizens and maintenance of revolutionary order and discipline. In addition, almost all decision-making decrees required to use fast and balanced approach to the establishment of penalties for offenses, while strictly adhere to the provisions of existing laws and guidance documents.

Key words: military courts, martial law, emergency procedures, criminal liability, crime.

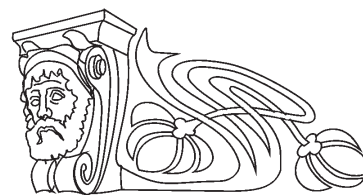
References

1. Emelin A. S. *Istorija gosudarstva i prava Rossii* (oktjabr' 1917 – dekabr' 1991 gg.) [History of State and Law, Russia (October 1917 – December 1991)]. Moscow, Service Shield-M, 1999. 229 p.
2. Central'nij arhiv Ministerstva oborony Rossijs'koj Federacii (CAMO) [Central Archive of the Ministry of Defence of Russian Federation (TsAMO)]. Op. 1, d. 40.
3. Obuhov V. V. *Pravovye osnovy organizacii i dejatel'nosti voennyh tribunalov vojsk NKVD SSSR v gody Velikoj Otechestvennoj vojny 1941–1945 gg.* Diss. cand. jurid. nauk [The legal basis for the organization and activities of the military tribunals of the NKVD of the USSR in the Great Patriotic War of 1941–1945. Cand. law sci. diss.]. Moscow, 2002. 228 p.
4. *Zakonodatel'nye i administrativno-pravovye akty voennogo vremeni s 22 ijunja 1941 g. po 22 janvarja 1942 g.* [Legislative, administrative and legal acts of war time from June 22, 1941 to January 22, 1942]. Chkalov, Yurizdat NKJU USSR, 1942. 126 p.
5. *Organy gosudarstvennoj bezopasnosti SSSR v Velikoj Otechestvennoj vojne.* Sbornik dokumentov: v 8 t. T. 1. Nachalo. Kn. 1 (22 ijunja – 31 avgusta 1941 goda) [The public security organs of the USSR in the Great Patriotic War. The collection of documents: in 8 vol. Vol. 1. Home. Book 1 (June 22 – August 31, 1941)]. Moscow, Publ. House «Russia», 2000. 718 p.
6. GARF [State Archive of the Russian Federation (SARF)]. F. 9474, op. 16, ad. 290.
7. Kozhevnikov M. *Istorija sovetskogo suda*; pod red. I. T. Goljakova [The history of the Soviet court. Ed. by I. T. Golyakov]. Moscow, Legal Publ. USSR Ministry of Justice, 1948. 376 p.
8. Emelin A. S. *Pravovye osnovy prevrashhenija SSSR v edinyj voennyj lager' v gody Velikoj Otechestvennoj vojny 1941–1945 gg.: Sovetskoe gosudarstvo i pravo v gody Vellikoj Otechestvennoj vojny 1941–1945 gg.: ucheb. posobie* Mosk. akad. MVD RF [Legal basis for the transformation of the USSR into a military camp during the Great Patriotic War of 1941–1945. State and law in the years of Great Patriotic War of 1941–1945: studies. manual; Mosc. Acad. Interior Ministry. Moscow, 2000. 145 p.
9. *Organy gosudarstvennoj bezopasnosti SSSR v Velikoj Otechestvennoj vojne.* Sbornik dokumentov: v 8 t. T. 2. Nachalo. Kn. 2 (1 sentjabrja – 31 dekabrja 1941 g.) [The public security organs of the USSR in the Great Patriotic War. Sat documents: in 8 vol. Vol. 2. Home. Book 2 (September 1 – December 31, 1941)]. Moscow, Publ. House «Russia», 2000. 678 p.



УДК 342.51

ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УЧАСТИЯ ИНСТИТУТА ПОЛНОМОЧНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ В ПРОВЕДЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАГРАДНОЙ ПОЛИТИКИ



О. Ю. Кокурина

начальник отдела кадровой политики и государственных наград,
Аппарат полномочного представителя Президента Российской Федерации
в Центральном федеральном округе Администрации Президента Российской Федерации, Москва
E-mail: kuluk@bk.ru

Введение. Статья посвящена актуальной проблеме участия института полномочного представителя Президента России в проведении государственной наградной политики. **Цель.** Основная цель работы состоит в анализе политических и правовых факторов, детерминирующих развитие участия полномочного представителя Президента России в проведении государственной наградной политики, изучение преемственности названной политики и исследование ее направлений. **Результаты.** Автором последовательно раскрыты истоки современной наградной политики, федеральный и региональный компоненты ее реализации. Проводится эмпирический и формально-логический анализ нормативно-правовой базы, регулирующей основы наградного дела. Это, в свою очередь, позволяет проследить наиболее существенные политико-правовые особенности реализации статуса полномочных представителей Президента России в федеральном округе в области поощрительной политики. Кроме этого, сделан вывод о качественном своеобразии роли полномочного представителя в проведении наградной политики, о ее приоритетах. **Заключение.** Автор делает выводы о состоянии наградной политики и позитивной роли изменений, внесенных в правовые акты по вопросам реализации наградной политики. Также подчеркивается достаточность и эффективность полномочий, закрепленных в рамках института полномочных представителей Президента России в федеральных округах, который складывался естественным путем и основан на существующих традициях организации федеральной власти. При этом в реализации наградной политики особая роль отводится взаимодействию полномочных представителей с региональной властью, а также вопросам кадровой и поощрительной политики государства, что подчеркивает ее значение как самостоятельного многоаспектного вида современной политики государства, выступающего управленческим ресурсом стимулирования и координации широкого круга субъектов на местах.

Ключевые слова: наградная политика, полномочные представители Президента РФ, наградное законодательство, федеральные округа, правовой статус полномочных представителей Президента РФ.

Введение

Являясь важной составляющей государственно-управленческой деятельности, наградная система отражает своеобразную иерархию ценностей в обществе, вобравшую в себя вековые традиции российской государственности. Истоки государственной наградной системы современной России уходят в далекое прошлое. В становлении

и развитии Российского государства существенную роль играли награды и поощрения за ратные заслуги и другие отличия в государственных делах. Правовые основы наградной системы совершенствовались по мере укрепления государственных институтов. Начиная с конца XVII в. складывается государственная наградная система Российской империи, которая в XIX в. достигает своей общей завершенности как важнейший морально-нормативный институт, опирающийся на широкую законодательную базу.

На современном этапе государственная наградная система России являет собой действенный инструмент кадровой политики, государственной политики в области патриотического воспитания, способствует укреплению духовно-нравственных основ российского общества. Общественные отношения в сфере государственных наград регулируются законами и федеральными законами Российской Федерации, указами и распоряжениями Президента России. Базовые правовые основы наградной системы государства закреплены в Конституции Российской Федерации.

Цель

Основная цель работы состоит в анализе политических и правовых факторов, детерминирующих развитие участия полномочного представителя Президента России в проведении государственной наградной политики, изучение преемственности названной политики и исследование ее направлений.

Результаты

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 сентября 2010 г. № 1099 [1] государственные награды являются высшей формой поощрения граждан России за заслуги в сферах государственного строительства, экономики, науки и образования, культуры, искусства и просвещения, а также в охране здоровья и защите прав граждан, развитии спорта, обеспечении безопасности государства, за активную общественную деятельность и иные заслуги перед государством.



В наградном деле отражается широкая панорама совместной государственной и общественной работы граждан страны. Порядок представления к государственной награде является сложной процедурой, «пронизывающей» федеральный и региональный уровни государственной власти, вовлекающей в свою реализацию глав муниципальных образований и коллективы организаций. Актуальность научного подхода к государственной наградной политике обусловлена задачами уточнения и дальнейшей систематизации предметного поля, необходимостью выработки научно обоснованных, выверенных предложений по совершенствованию данного направления государственной политики.

Наградная система неразрывно связана со структурой, функциями и задачами государственной власти. Утверждая преемственность высших ценностей российского общества, государственная наградная политика меняется вместе с основополагающими государственными институтами. История современной России отмечена чередой крупных государственных преобразований. Глубокие трансформации, переживаемые нашей страной, стали ответом на многочисленные вызовы развитию российской государственности и обусловили формирование ряда новых институтов в системе государственной власти и управления. Одним из важнейших событий в этом ряду стало учреждение Указом Президента РФ от 13 мая 2000 г. № 849 [2] института полномочного представителя Президента РФ в федеральном округе (полномочного представителя).

Институт полномочных представителей Президента РФ призван способствовать достижению ряда приоритетных целей государственной политики, в том числе совершенствованию федеративных отношений, обеспечению единого правового и политического пространства на всей территории России, повышению уровня консолидации и координации деятельности федеральных и региональных органов государственной власти.

Острейшие политико-государственные проблемы конца 1990-х гг. определили масштабы необходимой для их преодоления государственной работы, в рамках которой широкие полномочия были закреплены за полномочными представителями Президента России [3]. Сегодня институт полномочных представителей служит укреплению федеративных отношений, вносит существенный вклад в проведение единой государственной политики в субъектах Федерации, обеспечение контроля за исполнением указов главы государства, поддержание законности в целом, а также содействует повышению эффективности управления региональными социально-экономическими и политическими процессами.

Одной из важнейших составляющих деятельности полномочного представителя является орга-

низация работы в соответствующем федеральном округе по реализации государственной кадровой и наградной политики. Государственная наградная система пережила в последнее двадцатилетие существенные изменения в связи с распадом Советского Союза и коренными преобразованиями социально-политического уклада страны, следовавших за ним.

В 1990-е гг., когда советское наградное законодательство перестало соответствовать новым социально-политическим реалиям, начинается формирование правовой базы наградного дела в Российской Федерации. В 1992 г. Президиум Верховного Совета Российской Федерации утверждает Указ № 2424-1 «О государственных наградах Российской Федерации» [4]. Предписывая начать разработку проекта закона о государственных наградах, данный правовой акт закрепляет многие элементы советской наградной системы в российском законодательстве с приведением ее статуты в соответствие с новой государственной символикой.

Важнейшим шагом в развитии государственной наградной системы стало утверждение Указом Президента РФ от 2 марта 1994 г. № 442 Положения о государственных наградах Российской Федерации [5]. Данный правовой акт существенно реформировал наградную систему, закрепив порядок осуществления государственной наградной политики, регламентировав существенные стороны наградного дела в Российской Федерации. Впоследствии главой государства также был подписан ряд указов об учреждении новых государственных наград и почетных званий Российской Федерации.

Дальнейшее развитие нормативной правовой базы и общественных отношений в сфере государственной наградной политики определило принятие уже упомянутого Указа Президента России от 7 сентября 2010 г. № 1099, утвердившего Положение о государственных наградах Российской Федерации. Тем самым был внесен ряд значительных изменений и новаций в наградное законодательство России. В частности, был уточнен порядок возбуждения ходатайств о награждении, более четко определены основания для лишения государственных наград, впервые закреплены сроки рассмотрения наградных документов, также определен порядок учреждения новых государственных наград и пр. [6].

В данном Положении также установлен перечень задач и функций полномочного представителя Президента России в федеральном округе по содействию реализации конституционных полномочий главы государства в области наградной политики.

Согласно п. «б» ст. 89 Конституции Российской Федерации, глава государства «награждает государственными наградами Российской Федерации, присваивает почетные звания Российской



Федерации, высшие воинские и высшие специальные звания» [7]. Статья 83 Конституции гласит: «Президент Российской Федерации: <...> к) назначает и освобождает полномочных представителей Президента Российской Федерации». В соответствии с Положением о полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе определяются следующие функции полномочного представителя как должностного лица, представляющего главу государства в пределах соответствующего федерального округа, в части проведения государственной наградной политики:

- согласование направляемых в федеральные органы исполнительной власти органами государственной власти субъектов Российской Федерации, находящимися в пределах федерального округа, представлений о награждении государственными наградами России, об объявлении благодарности Президента Российской Федерации, а также о присвоении почетных званий Российской Федерации, высших воинских и высших специальных званий;

- вручение в федеральном округе по поручению Президента Российской Федерации государственных наград России, а также объявление благодарности Президента Российской Федерации.

Настоящее определение перечня задач и функций полномочного представителя в сфере государственной наградной политики основано на историко-правовом опыте развития данного института на протяжении последних двух десятилетий. Институт представителей Президента России, современной формой которого является институт полномочных представителей Президента России в федеральных округах, был образован в 1991 г. Правовые основы данного института были закреплены Указом Президента РСФСР от 22 августа 1991 г. № 75 «О некоторых вопросах деятельности органов Российской Федерации» [8]. За более чем 20-летнюю историю институт представителей Президента РФ прошел несколько этапов в своем развитии.

В 1991–1993 гг. действует институт представителей Президента РФ (в том числе постоянных представителей). В 1994 г. происходит его преобразование в институт полномочных представителей Президента России в субъектах РФ, который просуществовал до 1997 г. С 1997 по 2000 г. функционирует институт полномочных представителей Президента России в регионах РФ, с 2000 г. по настоящее время – институт полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах [2].

Каждый последующий этап отмечен изменениями в перечне задач и функций представителей Президента России, которые отражались в том числе и на полномочиях в области кадровой и наградной политики государства. На протяже-

нии 1991–1997 гг. представители Президента РФ осуществляли согласование документов о представлении к награждению государственными наградами, присвоению почетных званий России, направляемых Администрацией Президента РФ. Изначально данные функции были закреплены за представителями Президента России в Кабардино-Балкарской Республике, Карачаево-Черкесской Республике, Республике Дагестан, Республике Адыгея, а также Ставропольском крае [9]. Вследствие преобразования в 1997 г. института полномочных представителей Президента России в субъектах РФ в институт полномочных представителей Президента России в регионах РФ рассматриваемые функциональные обязанности были распространены на всех полномочных представителей в регионах. Согласно Положению о полномочном представителе Президента Российской Федерации в регионах РФ, утвержденному Указом Президента России от 9 июля 1997 г. № 696 [10], за данным институтом были закреплены следующие функции с сфере наградной политики:

- согласование направляемых в федеральные органы исполнительной власти органами государственной власти субъектов РФ, находящимися в регионе, представлений о награждении государственными наградами России, а также о присвоении почетных званий Российской Федерации;

- вручение в регионе по поручению Президента РФ государственных наград России.

В данном случае мы наблюдаем постепенное изменение нормативных правовых основ деятельности полномочных представителей по обеспечению реализации государственной наградной политики в направлении их современного состояния. Так, в соответствии с Положением о полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе, утвержденном Указом Президента России от 13 мая 2000 г. № 849, за полномочными представителями закреплялись функции согласования документов на представление к награждению государственными наградами, направляемых из субъектов РФ. Вместе с тем данные функциональные обязанности были дополнены правом на внесение предложений в федеральные органы исполнительной власти о поощрении руководителей территориальных органов государственной власти, находящихся в пределах федерального округа.

Также следует отметить, что в 2004 г. были существенно расширены функции полномочного представителя в сфере кадровой политики. Согласно Положению о порядке рассмотрения кандидатур на должность высшего должностного лица (руководителя высшего исполнительного органа государственной власти) субъекта РФ, утвержденному Указом Президента РФ от 27 декабря 2004 г. № 1603 [11], полномочные представители



получили право вносить предложения по кандидатурам на должность высшего должностного лица субъекта РФ. В соответствии с Указом Президента России от 5 октября 2004 г. № 1272 [12] за полномочными представителями было также закреплено право вносить Президенту РФ представления о награждении государственными наградами России высших должностных лиц субъектов РФ. Согласно Методическим рекомендациям о порядке оформления и представления документов о награждении государственными наградами России [13] ходатайство о награждении государственной наградой руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, наряду с полномочным представителем Президента России, может возбуждаться соответствующим представительным (законодательным) органом государственной власти субъекта Федерации. Оформление наградного листа – основного наградного документа, содержащего необходимые данные о личности награждаемого, – для представления руководителя субъекта РФ к награждению государственными наградами России осуществляет аппарат полномочного представителя. Внесение главе государства представления о награждении осуществляется полномочным представителем.

Право полномочного представителя вносить Президенту России представления к награждению государственными наградами сохраняется и в Положении о государственных наградах Российской Федерации, утвержденном Указом Президента России № 1099. В соответствии с данным Положением за полномочными представителями также закрепляется согласование представлений о награждении государственными наградами России, направляемых в федеральные органы исполнительной власти органами государственной власти субъектов РФ в пределах федерального округа. Полномочный представитель рассматривает документы о награждении и в случае согласования возвращает их высшему должностному лицу субъекта РФ. Исключение составляют документы о награждении граждан, представление которых Президенту РФ осуществляет полномочный представитель. Также полномочный представитель согласовывает представления об объявлении благодарности Президента Российской Федерации и о присвоении почетных званий Российской Федерации, высших воинских и высших специальных званий.

По завершении согласования документов о награждении полномочным представителем Президента России высшее должностное лицо субъекта Федерации представляет их в соответствии со своей компетенцией Президенту РФ либо направляет документы о награждении в соответствующий федеральный орган исполнительной власти согласно отраслевой принадлежности лиц, представленных к награде.

По поручению главы государства полномочные представители также реализуют ряд дополнительных функций в области государственного поощрения граждан за заслуги в важных сферах жизни государства и общества. Речь идет о согласовании полномочным представителем представлений к награждению Почетной грамотой Президента, а также об объявлении благодарности Президента России. Формально Почетная грамота и благодарность Президента РФ не входят в перечень государственных наград России. Вместе с тем данные формы государственного поощрения, безусловно, высоко ценятся в обществе.

Функциональные обязанности полномочного представителя в данной сфере определяются Положением о Почетной грамоте Президента России и об объявлении благодарности Президента России, утвержденным Указом Президента РФ от 11 апреля 2008 г. № 487 [14]. Согласно данному правовому акту Почетной грамотой Президента России могут быть награждены лица, замещающие государственные должности Российской Федерации и государственные должности субъектов РФ, государственные служащие, видные деятели в области науки, культуры, искусства, воспитания, просвещения и спорта, авторитетные представители общественности и деловых кругов, граждане, внесшие существенный вклад в реализацию государственной политики России и, как правило, имеющие широкую известность и признание. Благодарность Президента РФ объявляется гражданам России, имеющим вышеуказанные заслуги, а также коллективам предприятий, организаций и учреждений независимо от формы собственности.

За полномочным представителем закрепляется функция внесения Президенту Российской Федерации представлений о награждении Почетной грамотой Президента РФ высших должностных лиц субъектов РФ и руководителей законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Федерации, находящихся в пределах федерального округа, и об объявлении им благодарности Президента Российской Федерации. Также полномочный представитель согласовывает направляемые главе государства органами государственной власти субъектов РФ, находящимися в пределах соответствующего федерального округа, представления о награждении Почетной грамотой Президента и об объявлении благодарности Президента России.

Вручение Почетной грамоты Президента РФ и благодарности Президента России осуществляется главой государства лично или по его поручению Руководителем Администрации Президента РФ, полномочным представителем Президента Российской Федерации в федеральном округе или по поручению Руководителя Администрации Президента Российской Федерации другим должностным лицом.



Заключение

Проведенный анализ свидетельствует о значительной роли полномочных представителей Президента России в реализации функций наградной системы государства. Современная история института представителей Президента России, будучи тесно связанной с историей новейшего этапа развития российской государственности, насчитывает более 20 лет. Однако исторические корни данного института уходят в далекое государственное прошлое. То же самое можно сказать и о наградной системе, занимающей важное место в историческом опыте Российского государства. Являя собой формализованную и закреплённую правовыми нормами иерархию общественных ценностей и заслуг, современная государственная наградная система гарантируется Конституцией России.

Как было показано в настоящей статье, роль полномочных представителей в наградной политике совершенно закономерно охватывает широкий круг вопросов обеспечения реализации конституционных полномочий главы государства. Особую важность данная деятельность приобретает в свете острого ценностного кризиса, охватившего российское общество в конце XX в., последствия которого не преодолены до сих пор. Государственная наградная политика в данном случае выступает одной из центральных скреп, удерживающих и утверждающих общественные ценности на государственном уровне, облакая высокие деяния и заслуги граждан в форму государственного признания и поощрения.

Список литературы

1. О мерах по совершенствованию государственной наградной системы Российской Федерации : указ Президента РФ от 7 сентября 2010 г. № 1099. URL: <http://www.rg.ru/2010/09/15/nagrady-dok.html> (дата обращения: 01.07.2013).
2. О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе : указ Президента РФ от 13 мая 2000 г. № 849. URL: <http://www.rg.ru/2000/05/14/okruga-dok-site-dok.html> (дата обращения: 01.07.2013).
3. Положение о полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе : утв. Указом Президента РФ от 13 мая 2000 г. № 849. URL: <http://www.rg.ru/2000/05/14/okruga-dok-site-dok.html> (дата обращения: 01.07.2013).
4. О государственных наградах Российской Федерации : указ Президиума ВС РФ от 2 марта 1992 г. № 2424-1. URL: <http://lawru.info/base29/part1/d29ru1377.htm> (дата обращения: 01.07.2013).
5. Положение о государственных наградах Российской Федерации : утв. Указом Президента РФ от 2 марта 1994 г. № 442. URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1162731> (дата обращения: 01.07.2013).
6. Кокурина О. Ю. Новации в наградной системе Российской Федерации // Государственная служба. 2010. № 6. С. 26–29.
7. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) // Рос. газ. 1993. 25 дек.
8. О некоторых вопросах деятельности органов исполнительной власти в РСФСР : указ Президента РФ от 22 августа 1991 г. № 75. URL: http://lawrussia.ru/texts/legal_383/doc383a164x381.htm (дата обращения: 01.07.2013).
9. Об организации деятельности полномочного представителя Президента Российской Федерации в Республике Адыгея, Республике Дагестан, Кабардино-Балкарской Республике, Карачаево-Черкесской Республике и Ставропольском крае : указ Президента РФ от 20 марта 1997 г. № 258 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1997. № 12, ст. 1420.
10. О полномочном представителе Президента Российской Федерации в регионе Российской Федерации : указ Президента РФ от 9 июля 1997 г. № 696 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1997. № 28, ст. 3421.
11. О порядке рассмотрения кандидатур на должность высшего должностного лица (руководителя высшего исполнительного органа государственной власти) субъекта Российской Федерации : указ Президента РФ от 27 декабря 2004 г. № 1603. URL: <http://www.rg.ru/2004/12/29/gubernatori-dok.html> (дата обращения: 01.07.2013).
12. О внесении изменений в некоторые указы Президента Российской Федерации по вопросам представления к награждению государственными наградами Российской Федерации: указ Президента РФ от 5 октября 2004 г. № 1272. URL: <http://www.rg.ru/2004/10/09/nagrady-dok.html> (дата обращения: 01.07.2013).
13. Методические рекомендации о порядке оформления и представления документов о награждении государственными наградами Российской Федерации. Комиссия при Президенте Российской Федерации по государственным наградам. М., 2010. 19 с.
14. О Почетной грамоте Президента Российской Федерации и благодарности Президента Российской Федерации : указ Президента РФ от 11 апреля 2008 г. № 487. URL: <http://www.rg.ru/2008/04/23/gramota-president-dok.html> (дата обращения: 01.07.2013).

Political and Legal Aspects of Participation of Institute of Russian Presidential Envoy in Realization of State Awarding Policy

O. Ju. Kokurina

Head of the Department of Personnel Policies and State Awards,
Plenipotentiary Representative of the President of the Russian Federation
in the Central Federal District of the Russian Presidential Administration,
6, Nikolskiy lane, Moscow, 103012 Russia
E-mail: kuluk@bk.ru

Introduction. The article of O. Kokurina is dedicated to actual problem of participation of institute of Russian Presidential Envoy in realization of state awarding policy. **Object.** Main point of article is to analyze political and legal factors that determine evolution of participation of institute



of Russian Presidential Envoy in realization of state awarding policy, research this policy and exploring its directions. **Results.** Author discovers roots of modern award policy, its federal and regional components. Article contains empirical and formal and logical analysis of legal base of regulation of awarding policy. This point allows tracing the most essential political and legal particularities of status of Russian Presidential Envoy in sphere of state awarding policy. Moreover, author concludes about identity of role of Russian Presidential Envoy in realization of state awarding policy and its priorities. **Conclusions.** In conclusion author deduces about status of awarding policy and positive role of changes in legal acts that regulates it. Beyond that, in article underlines sufficiency and effectiveness of seals of institute of Russian Presidential Envoy in federal districts that was developed and is based on existing traditions of organization of federal government. In this case of realization of awarding policy special attention is pay to interaction between Presidential Envoy with regional governments and also to HR and awarding state policy that underlines its value as autonomy and multi aspect branch of modern state policy.

Key words: awarding policy, Russian Presidential Envoy, awarding law, federal districts, legal status of Russian Presidential Envoy.

References

1. O merah po sovershenstvovaniju gosudarstvennoj nagradnoj sistemy Rossijskoj Federacii: ukaz Prezidenta RF ot 7 sentjabrja 2010 g. № 1099 (On measures to improve the state award system of the Russian Federation Presidential Decree of September 7, 2010 № 1099). Available at: <http://www.rg.ru/2010/09/15/nagrody-dok.html> (accessed 01 July 2013).
2. O polnomochnom predstavitele Prezidenta Rossijskoj Federacii v federal'nom okruge: ukaz Prezidenta RF ot 13 maja 2000 g. № 849 (On the Plenipotentiary Representative of the President of the Russian Federation in the Federal District of the Russian Federation President's decree of May 13, 2000). Available at: <http://www.rg.ru/2000/05/14/okruga-dok-site-dok.html> (accessed 01 July 2013).
3. Polozhenie o polnomochnom predstavitele Prezidenta Rossijskoj Federacii v federal'nom okruge: utv. Ukazom Prezidenta RF ot 13 maja 2000 g. № 849 (The position of the Plenipotentiary of the President of the Russian Federation in the Federal District approved. Presidential Decree of 13 May, 2000). Available at: <http://www.rg.ru/2000/05/14/okruga-dok-site-dok.html> (accessed 01 July 2013).
4. O gosudarstvennyh nagradah Rossijskoj Federacii: ukaz Prezidiuma VS RF ot 2 marta 1992 g. № 2424-1 (On state awards of the Russian Federation: the decree of the Presidium of the Russian Armed Forces on March 2, 1992 № 2424-1). Available at: <http://lawru.info/base29/part1/d29ru1377.htm> (accessed 01 July 2013).
5. Polozhenie o gosudarstvennyh nagradah Rossijskoj Federacii: utv. Ukazom Prezidenta RF ot 2 marta 1994 g. № 442 (The position of the state awards of the Russian Federation ratified. Presidential Decree of 2 March 1994 number 442). Available at: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1162731> (accessed 01 July 2013).
6. Kokurina O. Ju. Novacii v nagradnoj sisteme Rossijskoj Federacii [Innovations in the system of awards of the Russian Federation]. *Gosudarstvennaja sluzhba* [Public service], 2010, no. 6, pp. 26–29.
7. Konstitucija Rossijskoj Federacii (prinjata na vsenarodnom golosovanii 12 dekabrja 1993 g.) [The Constitution of the Russian Federation (adopted by national referendum 12 December 1993)]. *Ros. gaz.* [The Russian newspaper], 1993, 25 December.
8. O nekotoryh voprosah dejatel'nosti organov ispolnitel'noj vlasti v RSFSR: ukaz Prezidenta RF ot 22 avgusta 1991 g. №75 (On some issues of executive power in the Russian Federation: the decree of the President of the Russian Federation of August 22, 1991 № 75). Available at: http://lawrussia.ru/texts/legal_383/doc383a164x381.htm (accessed 01 July 2013).
9. Ob organizacii dejatel'nosti polnomochnogo predstavitelja Prezidenta Rossijskoj Federacii v Respublike Adygeja, Respublike Dagestan, Kabardino-Balkarskoj Respublike, Karachaevo-Cherkesskoj Respublike i Stavropol'skom krae: ukaz Prezidenta RF ot 20 marta 1997 g. № 258 [On the organization of the Plenipotentiary Representative of the President of the Russian Federation in the Republic of Adygea, Dagestan, Kabardino-Balkaria, Karachay-Cherkessia and Stavropol Territory: Presidential Decree of 20 March 1997 № 258]. *Sobr. zakonodatel'stva Ros. Federacii* [Collection of Laws of the Russian Federation], 1997, no. 12, article 1420.
10. O polnomochnom predstavitele Prezidenta Rossijskoj Federacii v regione Rossijskoj Federacii: ukaz Prezidenta RF ot 9 ijulja 1997 g. № 696 [On the Plenipotentiary Representative of the President of the Russian Federation in the region of the Russian Federation Presidential Decree of July 9, 1997 № 696]. *Sobr. zakonodatel'stva Ros. Federacii* [Collection of Laws of the Russian Federation], 1997, no. 28, article 3421.
11. O porjadke rassmotrenija kandidatur na dolzhnost' vysshego dolzhnostnogo lica (rukovoditelja vysshego ispolnitel'nogo organa gosudarstvennoj vlasti) sub#ekta Rossijskoj Federacii: ukaz Prezidenta RF ot 27 dekabrja 2004 g. № 1603 (On the order of consideration of the candidates for the post of senior officer (head of the highest executive body of state power) of the Russian Federation: the decree of the President of the Russian Federation of December 27, 2004 № 1603). Available at: <http://www.rg.ru/2004/12/29/gubernatori-dok.html> (accessed 01 July 2013).
12. O vnesenii izmenenij v nekotorye ukazy Prezidenta Rossijskoj Federacii po voprosam predstavlenija k nagrazhdeniju gosudarstvennymi nagradami Rossijskoj Federacii: ukaz Prezidenta RF ot 5 oktjabrja 2004 g. № 1272 (On Amendments to Some Decrees of the President of the Russian Federation on the submission for State awards of the Russian Federation Presidential Decree of 5 October 2004 № 1272). Available at: <http://www.rg.ru/2004/10/09/nagrody-dok.html> (accessed 01 July 2013).
13. *Metodicheskie rekomendacii o porjadke oformlenija i predstavlenija dokumentov o nagrazhdenii gosudarstvennymi nagradami Rossijskoj Federacii. Komissija pri Prezidente Rossijskoj Federacii po gosudarstvennym nagradam* [Guidelines on the procedure of registration and submission of documents for state awards of the Russian Federation. Commission under the President of the Russian Federation on state awards]. Moscow, 2010. 19 p.
14. O Pochetnoj gramote Prezidenta Rossijskoj Federacii i blagodarnosti Prezidenta Rossijskoj Federacii: ukaz Prezidenta RF ot 11 aprilja 2008 g. № 487 (On Honorary Diploma of the President of the Russian Federation and the vote of the President of the Russian Federation Presidential Decree of 11 April 2008 № 487). Available at: <http://www.rg.ru/2008/04/23/gramota-president-dok.html> (accessed 01 July 2013).



Подписка на I полугодие 2014 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:

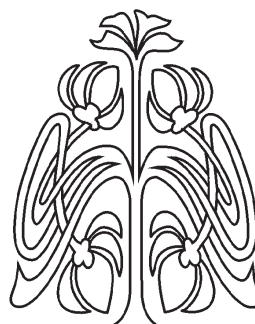
410012, Саратов, Астраханская, 83.

Редакция журнала «Известия Саратовского университета».

Тел. (845-2) 52-26-85, 52-50-04; факс (845-2) 27-85-29;

e-mail: sgu-eup@rambler.ru

Каталожная цена одного выпуска 350 руб.



ПРИЛОЖЕНИЯ

