

# ВЕСТНИК

УФИМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА **УГАЭС**

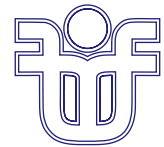
BULLETIN • UFA STATE ACADEMY OF ECONOMY AND SERVICE • **USAES**

**№ 2 (4) / 2013**

ISSN 2307-5864

**НАУКА / SCIENCE**  
**ОБРАЗОВАНИЕ / EDUCATION**  
**ЭКОНОМИКА / ECONOMY**

# ВЕСТНИК



УФИМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА УГАЭС

**Наука. Образование. Экономика.**

Серия: Экономика

**№ 2 (4), июнь, 2013**

Журнал основан в 2012 году. Выходит 4 раза в год

## Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное бюджетное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
«Уфимская государственная академия экономики и сервиса» (УГАЭС)

## Редакционная коллегия:

Н.З. Солодилова – главный редактор, д-р экон. наук, проф., ректор Уфимского государственного университета экономики и сервиса (Россия, г. Уфа)

Ш.З. Валиев – зам. главн. редактора, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Региональная экономика и управление» Уфимского государственного университета экономики и сервиса (Россия, г. Уфа)

## Члены редакционной коллегии:

Р.И. Маликов – д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)

И.У. Зулкарнай – д-р экон. наук, проф. кафедры «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)

Н.М. Блаженкова – д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Финансы и банковское дело» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)

Р.М. Сафуанов – д-р экон. наук, проф., директор Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Россия, г. Уфа)

В.И. Сухочев – д-р экон. наук, проф., ректор Кумертауского института экономики и права (Россия, г. Кумертау)

И.Р. Зарипова – д-р экон. наук, проф., директор финансово-экономического колледжа Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Россия, г. Уфа)

З.Г. Зайнашева – д-р экон. наук, проф. кафедры «Региональная экономика и управление» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)

У.Г. Зиннуров – д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета (Россия, г. Уфа)

В.В. Жилин – д-р экон. наук, проф., д-р сельскохозяйственных наук, Башкирский институт социальных технологий (филиал), ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений» (Россия, г. Уфа)

А.О. Блинов – д-р экон. наук, проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Россия, г. Москва)

О.В. Мишулина – д-р экон. наук, проф. Костанайского государственного университета им. Ахмета Байтурсынова (Казахстан, г. Костанай)

## Редакционный совет:

А.Н. Дегтярев – депутат Государственной Думы РФ, председатель комитета Госдумы по образованию, д-р экон. наук, проф., председатель ред. совета (Россия, г. Уфа)

Д.Е. Сорокин – чл.-кор. РАН, зам. директора Института экономики РАН, д-р экон. наук, проф. (Россия, г. Москва)

А.Н. Пыткин – директор Пермского филиала Института экономики Уральского отделения РАН, д-р экон. наук, проф. (Россия, г. Пермь)

А.И. Добрынин – проф. кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, д-р экон. наук (Россия, г. Санкт-Петербург)

А.Г. Ахинов – проф. экономического факультета МГУ, д-р экон. наук (Россия, г. Москва)

Т.П. Данько – проф. Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, д-р экон. наук (Россия, г. Москва)

Ю.Л. Пустовгаров – президент ТПП РБ (Россия, г. Уфа)

Л.М. Мазитова – зам. министра экономического развития РБ, канд. экон. наук (Россия, г. Уфа)

Ответственный секретарь: О.А. Коннова

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Доступ и подписка на электронную версию журнала – [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77 – 49477 от 24.04.2012 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

© Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2013

Адрес редакции: 450078, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Чернышевского, 145.

Тел. (347) 228-91-38, [www.uges.ru](http://www.uges.ru)

Подписано в печать 14.06.13. Формат 60x80<sup>1/8</sup>. Печать офсетная. Усл. печ. л. 17.

Тираж 1 000 экз. Заказ № 74.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика», допускается только с письменного разрешения редакции.

Материалы приводятся в авторской редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

**Founder**

Ministry of education and science of the Russian Federation.

Federal state-funded educational institution of higher professional education «Ufa State Academy of Economy and Service» (USAES)

**Editorial staff:**

N.Z. Solodilova – chief editor, PhD in economics, professor, rector of Ufa state University of economy and service (Russia, Ufa)

Sh.Z. Valiev – deputy chief editor, PhD in economics, professor, head of «Regional economy and management» department of Ufa state University of economy and service (Russia, Ufa)

**Editorial assistants:**

R.I. Malikov – PhD in economics, professor, head of Department «Economics and management» Ufa state University of Economics and service (Russia, Ufa)

I.U. Zulkarnai – PhD in economics, professor of the Department «Economics and management» Ufa state University of economy and service (Russia, Ufa)

N.M. Blagenkova – PhD in economics, professor, head of the Department «Finance and banking» Ufa state University of economy and service (Russia, Ufa)

R.M. Safuanov – PhD in economics, professor, director of the Ufa branch of the Finance University under the Government of the Russian Federation (Russia, Ufa)

V.I. Sukhochev – PhD in economics, professor, rector of Kumertau Institute of Economics and law (Russia, Kumertau)

I.R. Zaripova – PhD in economics, professor, Director of the financial and economic College Ufa branch of the Finance University under the Government of the Russian Federation (Russia, Ufa)

Z.G. Zainasheva – PhD in economics, professor of the Department «Regional economy and management» Ufa state University of economy and service (Russia, Ufa)

U.G. Zinnurov – PhD in economics, professor, head of the department of management and marketing Ufa state aviation technical University (Russia, Ufa)

V.V. Zhilin – PhD in economics, professor, Dr. Sc.,

Bashkir Institute of social technologies (branch),

Academy of labour and social relations (Russia, Ufa)

A.O. Blinov – PhD in economics, professor of the

Financial University under the government of RF

(Russia, Moscow)

O.V. Mishulina – PhD in economics, professor of Kostanai state University (Kazakhstan, Kostanay)

**Editorial board:**

A.N. Degtyarev – seating member of the State Duma of Russia, chairman of Committee for Education, PhD in economics, professor, chairman of Editorial board (Russia, Ufa)

D.E. Sorokin – associate member of the Russian Academy of Science, deputy director of Institute of Economics at the Russian Academy of Science, PhD in economics, professor (Russia, Moscow)

A.N. Pytkin – director at the Perm subsidiary of the Institute of Economics at the Urals branch of the Russian Academy of Science, PhD in economics, professor (Russia, Perm)

A.I. Dobrynin – professor at the chair of Theory of Economics in Saint Petersburg State University of Economics and Finance, professor (Russia, St. Petersburg)

A.G. Akhinov – professor at the Faculty of economics at Moscow State University, PhD in economics (Russia, Moscow)

T.P. Danko – professor at Russian State Academy by G.V. Plekhanov, PhD in economics (Russia, Moscow)

Yu.L. Pustovgarov – President of the Chamber of Commerce and Industry (Russia, Ufa)

L.M. Mazitova – Deputy Minister of economic development of the Republic of Bashkortostan, Candidate of Science in economics (Russia, Ufa)

Executive editor – O.A. Konnova

The magazine is included in the Russian index of scientific citation (RISC)

Access and subscription to the electronic version of the magazine – [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)

Mass media registration certificate PI № FS 77 – 49477 of 24.04.2012 is issued by the Federal Department of Mass Media Supervision

© Ufa State Academy of Economy and Service, 2013

Address of Editors office: 450078 Republic of Bashkortostan, Ufa, Chernyshevskiy St. 145

Tel. (347) 228-91-38, [www.ugues.ru](http://www.ugues.ru)

Publishing authorized on 14.06.2013. Paper format 60x80 1/8. Offset printing. 17 publication base sheets.

Volume 1 000 copies. Order № 74.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced without prior written consent of the Editors office of the «Bulletin USAES. Science. Education. Economy. Series: Economy».

The items of this publication preserve original edition by their authors.

The Editors office do not always share an opinion of authors of the articles published.

## СОДЕРЖАНИЕ

### Предпринимательство

<i>Маликов Р.И., Гришин К.Е.</i> Региональная инвестиционная политика: роль неформального взаимодействия власти и бизнеса.....	5
<i>Сенников Н.Л.</i> Государственное регулирование интеллектуальной промышленной собственности при определении концептуальной схемы инновационной предпринимательской деятельности.....	10
<i>Каримова А.Р., Орлова Н.В.</i> Государственная поддержка малого предпринимательства в Республике Башкортостан.....	17

### Региональное развитие

<i>Карачурина Р.Ф., Карачурина Г.Г.</i> Анализ инновационной конкурентоспособности регионов (на примере Приволжского федерального округа).....	20
<i>Ураев Н.Н.</i> О построении конкурентоспособной высокотехнологичной промышленной организации производства (на примере стратегии развития ОАО «Концерн «Радиоэлектронные технологии»).....	25
<i>Суспицына Г.Г.</i> Сравнительный анализ обеспеченности инвестициями в основной капитал субъектов Северо-Кавказского федерального округа.....	29

### Рынки. Состояние и развитие

<i>Маслова Т.Н.</i> Систематизация факторов и принципов антикризисного управления предприятиями различных сфер деятельности.....	36
<i>Комаров Ю.Л., Сахно А.С., Смирнов А.В.</i> Метод технико-экономического обоснования жилищной застройки микрорайона.....	39
<i>Шишков И.С.</i> Оценка эффективности формирования вертикально интегрированных структур.....	42

### Экономика и управление в отраслях и сферах деятельности

<i>Блаженкова Н.М., Хакимов Р.М.</i> Секьюритизация банковских кредитов как новый инструментарий современного финансового рынка России.....	46
<i>Романова Н.В., Морозова Д.Л.</i> Применение программно-целевого подхода к развитию учреждений культуры в сфере исполнительских искусств.....	49
<i>Гавриленко И.Г.</i> Развитие товариществ собственников жилья как индикатор уровня вовлеченности жителей в управление своей недвижимостью.....	56

### Развитие образования

<i>Мисько О.Н.</i> Актуальные проблемы преподавания экономической истории в высшей школе.....	63
<i>Ислакаева Г.Р., Зулкарнай И.У.</i> Региональная политика в сфере высшего профессионального образования в условиях усиления международной конкуренции.....	67
<i>Смирнов А.В.</i> Инновации в профессиональном обучении на основе кластерного подхода.....	73

### Инклюзивное обучение

<i>Степанова О.А., Юсупов Р.Г.</i> Развитие системы комплексной реабилитации и социализации лиц с ограниченными возможностями здоровья: программно-целевой подход.....	77
<i>Галуллина С.Д., Герасимова Д.И.</i> Социальное попечение о паттернах, призываемых в Российской империи.....	82
<i>Калимуллина Э.Р.</i> Система социальной защиты: современное состояние и пути совершенствования в отношении детей-инвалидов в Российской Федерации.....	89

### Государственно-частное партнерство

<i>Зайнашева З.Г., Сабирова З.Э.</i> Зарубежный опыт государственно-частного партнерства в социальных отраслях сферы услуг.....	93
<i>Зиннуров У.Г., Аввакумов А.А.</i> Методика отбора наиболее подходящего сочетания финансово-экономических и организационно-правовых механизмов государственно-частного партнерства при реализации инновационной деятельности.....	100

### Вхождение России в ВТО: проблемы и перспективы

<i>Алифанов В.С., Ахмедина Г.Б., Сунаева Г.Г.</i> Некоторые пути минимизации негативных последствий вступления России в ВТО.....	107
Об авторах.....	113

## CONTENT

### Business

<i>Malikov R.I., Grishin K.E.</i> Regional investment policy: role of informal interaction of the power and business.....	5
<i>Sennikov N.L.</i> State regulation of intellectual industrial property at definition of the conceptual scheme of innovative business activity .....	10
<i>Karimova A.R., Orlova N.V.</i> State support of small business in the republic of Bashkortostan .....	17

### Regional development

<i>Karachurina R.F., Karachurina G.G.</i> The analys of innovative competitive ability of regions (for example of the volga federal district).....	20
<i>Uraev N.N.</i> The construction of a competitive high-tech industrial production organization (by the example of the development strategy of OAS «Concern «Radioelectronic technologies»).....	25
<i>Suspicina G.G.</i> Comparative analysis of security with investments into fixed capital of subjects of north caucasus federal district.....	29

### Markets. Condition and development

<i>Maslova T.N.</i> Systematization of factors and principles of crisis management by the enterprises of various fields of activity .....	36
<i>Komarov U.L., Sahno A.S., Smirnov A.V.</i> The method of techno-economic feasibility of housing development district.....	39
<i>Shishkov I.S.</i> Assessment of efficiency of formation of vertically integrated structures .....	42

### Economy and management in branches and fields of activity

<i>Blagenkova N.M., Hakimov R.M.</i> Securitization of the bank credits as new tools of the modern financial market of Russia.....	46
<i>Romanova N.V., Morozova D.L.</i> Application of program and target approach to development of cultural institutions in the performing arts sphere .....	49
<i>Gavrilenko I.G.</i> Development of associations of owners of housing as the indicator of level of the involvement of inhabitants in management of the real estate.....	56

### Development of education

<i>Misko O.N.</i> Actual problems of teaching economic history at the high school.....	63
<i>Islakaeva G.R., Zulkarnai I.U.</i> Regional policy in higher education in conditions of strengthening international competition.....	67
<i>Smirnov A.V.</i> Innovatsiy in vocational training on the basis of cluster approach.....	73

### Inclusive education

<i>Stepanova O.A., Usupov R.G.</i> Development of the system of comprehensive rehabilitation and socialization of persons with disabilities: the program-target approach .....	77
<i>Galiullina S.D., Gerasimova D.I.</i> Social care about the patterns of charity people in the Russian empire.....	82
<i>Kalimullina E.R.</i> System of social protection: current state and improvement ways concerning disabled children in the Russian Federation .....	89

### State-private partnership

<i>Zainasheva Z.G., Sabirova Z.E.</i> World experience in state and private partnership in the sphere of service.....	93
<i>Zinnurov U.G., Avvakumov A.A.</i> Method of selection most appropriate combination financial-economic and organizational-legal mechanisms of public-private partnership in the implementation of innovative activities.....	100

### Entry of Russia into the WTO: problems and perspectives

<i>Alifanov V.S., Ahmedina G.B., Sunaeva G.G.</i> Some ways of minimization of negative consequences of Russia's accession to the World Trade Organization (WTO).....	107
About the authors.....	115



**Маликов Р.И.**  
доктор экономических наук, профессор  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа



**Гришин К.Е.**  
кандидат экономических наук,  
Уфимский государственный университет  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 332.14:330.322.5

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

Предложен новый подход к оценке эффективности региональной инвестиционной политики. Обосновывается институциональная модель взаимодействия инвесторов и органов региональной власти с учетом неформальных контактов.

*Ключевые слова:* региональная инвестиционная политика, неформальное взаимодействие, конкурентная среда.

## REGIONAL INVESTMENT POLICY: ROLE OF INFORMAL INTERACTION OF THE POWER AND BUSINESS

A new approach to evaluating the effectiveness of regional investment policy. Substantiates the institutional model of interaction between investors and regional government bodies in the light of informal contacts.

*Key words:* regional investment policy, informal interaction, the competitive environment.

В настоящее время социально-экономическое развитие многих регионов и муниципальных образований России серьезно осложнено низким уровнем инвестиционной активности территории. Несмотря на отдельные примеры удачного инвестиционного позиционирования (Ленинградская, Калужская, Липецкая области, Республика Башкортостан), в нашей стране продолжает сохраняться большой массив регионов, где неблагоприятный предпринимательский климат в значительной степени сдерживает деловую активность частного бизнеса.

Это не в последнюю очередь связано с тем, что у регионов пока нет серьезных стимулов к наращиванию инвестиционного потенциала своей территории. Все дело в том, что действующее бюджетное законодательство Российской Федерации ни в коей мере не стимулирует региональные власти к стремлению наращивать свои инвестиционные возмож-

ности, улучшать предпринимательский климат, позволяя более-менее сносно существовать, используя межбюджетные трансши. Следовательно, отсутствие мотивации на развитие территории провоцирует возникновение ситуации, при которой инвестиционная политика региональных властей может носить лишь декларативный характер, что крайне негативно отражается на привлекательности региона. Более того, устойчивая финансовая подпитка из федерального бюджета позволяет сохранять высокие инвестиционные барьеры для извлечения дополнительной неформальной ренты.

Исследование, проведенное международной организацией «Грант Торнтон Интернешнл» в 39 странах мира среди 5 700 компаний, свидетельствует, что, по мнению бизнесменов, основными препятствиями развития бизнеса в России являются именно избыточное госрегулирование и бюрократия [2] (табл. 1).

Основные препятствия развитию бизнеса в России и мире, %

Таблица 1

Препятствие	Россия	В среднем по миру
Бюрократия / госрегулирование	49	33
Нехватка квалифицированного персонала	31	28
Недостаток оборотных средств	31	25
Недостаток долгосрочного финансирования	31	23
Стоимость финансирования	35	24
Недостаток заказов / сокращение спроса	37	33
Транспортная инфраструктура	24	13
Информационно-коммуникационные технологии	15	16

Источник: «Грант Торнтон Интернешнл», 2011 г.

По мнению ряда экспертов, отраженному в докладе Европейского университета в Санкт-Петербурге, наиболее сильно негативное влияние неэффективной и коррупционной бюрократии проявляется там, где предпринимателю приходится иметь дело с недвижимостью – строить офисное здание, магазин или арендовать площади. В этой сфере сложилась система генерирования ренты вполне легальными способами – через различные экспертизы, согласования, разрешения. При этом необходимо отметить, что в настоящее время давление на бизнес по данному виду регулирования в значительной мере приобретает изощренные формы латентного лицензирования (различного рода дополнительные сертификации, разрешения на тот или иной вид деятельности, которые не предусмотрены законодательством, но являются обязательным условием получения разрешения от органов власти на осуществление деятельности). При множестве ведомств функционируют «карманные», в большинстве своем аффилированные с чиновниками, частные компании, обладающие неформальной монополией на получение различных документов. Например, получение разрешения на строительство с согласованием места расположения объекта в Москве фактически предполагает получение пяти разрешений, не пред-

усмотренных Градостроительным кодексом РФ [4]. В настоящее время дискреционные полномочия чиновников столь широки, что в нарушении закона для получения коррупционной ренты они и не нуждаются: часто неформальные платежи – инициатива бизнеса, нарушающего правила, но правила таковы, что специально стимулируют нарушения. По сути, инвестору приходится дополнительно оплачивать стоимость неэффективных институтов, что в значительной мере «утяжеляет» инвестиционные вложения, повышает стоимость проекта, что в конечном итоге негативно отразится на конечных потребителях. Причем стоимость власти могут вполне законно регулировать по своему усмотрению. По некоторым оценкам, стоимость согласований на различных уровнях власти может колебаться от 30 до 60% себестоимости строительства здания в зависимости от региона и сложности объекта (табл. 2). Согласования могут тянуться годами, как, например, получилось с торговым центром IKEA в Самаре. Шведская розничная сеть начала его строительство в 2006 году и до сих пор не может получить разрешение на открытие. Вместо запланированных 4 млрд. руб. инвестиций в проект IKEA вынуждена была вложить вдвое больше [5].

Таблица 2

Цена неэффективных (плохих) институтов

Отрасль	Права на землю	Согласования (включая заносы)	Сроки с учетом % ставки	Инфраструктурные сети	Цена плохих институтов
Капитальное строительство, торговля	+15%	–	–	+7–10%	\$7 млн. на объект, или 25%; +16% к цене товара на полке
Жилищное строительство (Москва)	+25% в Москве	+8%	+24%	+6%	+63% к себестоимости кв. м
Офисная недвижимость	–	+3%	+30%	–	+25–30% к себестоимости кв. м
Строительство гостиниц	–	+4%	+20–25%	–	+25–30% к себестоимости номера

Из представленной таблицы видно, что облегчение согласовательных процедур могло бы сократить инвестиционные затраты и снизить стоимость недвижимости для конечного пользователя до 20%.

Нужно отметить, что в различных регионах существует значительная разница между количеством процедур, необходимых для получения разрешения для строительства объекта, а также времени для их прохождения. Согласно данным субнационального исследования «Ведение бизнеса», проводившегося Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией в 2009 году, разница между количеством процедур может варьироваться от 22 до 54, а срок прохождения от 194 до 1207 дней. При этом стоимость согласовательных процедур варьируется от 272,9 до 2612,8% от дохода на душу населения

(табл. 3) [4]. Исследователи ИГМУ сравнили стоимость и время получения сопоставимого объема госуслуг для предприятий автокомпонентов в технопарке «Кип-мастер» в Татарстане, созданном по инициативе нынешнего президента республики Рустама Минниханова, и группы разрозненных предприятий той же специализации в Самаре: стоимость подключения к инфраструктуре в Татарстане оказалась на 30% ниже, а время – в 4,6 раза меньше [5]. Этот пример убедительно демонстрирует, что существует внушительная «вилка» между формальными (обоснованно необходимыми) и неформальными (дополнительными) затратами инвесторов, а также доказывает, что власть, когда это в ее интересах, может выстраивать более эффективную систему предоставления государственных услуг бизнесу.

Таблица 3

Количество, сроки и стоимость прохождения процедур, необходимых для получения разрешения на строительство объекта, в некоторых российских городах

Город	Количество процедур	Срок прохождения (дней)	Затраты (в % от дохода на душу населения)
Ростов-на-Дону	22	194	272,9
Казань	23	350	396,1
Пермь	24	263	1060,2
Иркутск	26	304	487,4
Тверь	26	390	826,9
Петрозаводск	28	365	270,3
Санкт-Петербург	29	299	2116,2
Томск	35	233	502,1
Воронеж	48	1207	399,1
Москва	54	704	2612,8

Источник: база данных исследования «Ведение бизнеса».

Все вышесказанное в достаточной мере доказывает, что в настоящее время у органов власти имеются вполне легальные механизмы неформального регулирования инвестиционной активности «по своему усмотрению», что позволяет либо извлекать дополнительную ренту, либо создавать определенные преференции аффилированному бизнесу и также извлекать неформальную ренту вполне законными средствами.

По нашему мнению, серьезный ущерб качеству региональной инвестиционной политики наносит существующая во многих регионах и муниципальных образованиях практика преимущественного допуска на региональный рынок компаний, аффилированных с властью или же неформально с ней «договорившихся». Авторы исследовательского проекта Московского Центра Карнеги по комплексному изучению взаимоотношений общества считают, что в настоящее время в регионах власть по отношению к бизнесу практикует

две модели взаимоотношений. Первая модель в их терминологии носит название «оброк» (плата за вход в регион и нахождение там, сбор средств в разные фонды и на конкретные проекты), вторая модель – «барщина» (строительство дорог и социальной инфраструктуры, культурно-спортивных центров, работы по благоустройству и др.). При этом, по их мнению, более простые и прямые бартерные схемы в принципе уменьшают потери, связанные с коррупцией. В этом смысле «барщина» оказывается лучше как для регионального сообщества, так и для власти в целом (но не для отдельных ее представителей). Собственно, вариантом «барщины» являются договоры о социальном партнерстве [3].

В настоящее время механизмы взаимодействия органов власти и инвесторов носят более цивилизованный характер, но они продолжают играть решающую роль в успехе продвигаемого на региональный рынок проекта. Руководители некоторых регионов

признают, что явные формы коррупции, когда инвестора облагают данью или ведется торг за условия открытия бизнеса, постепенно сходят на нет. Однако существует мягкое вымогательство «на бедность» [1], что подтверждает нашу мысль о наличии скрытого давления органов власти на потенциально-го инвестора с целью принятия последним «особых условий» инвестирования. Несмотря на некоторую формализацию отношений инвесторов с представителями власти, неформальные договоренности в значительной мере продолжают дополнять механизм взаимодействия. Более того, в отдельных случаях неформальное взаимодействие инвестора с органами власти может вполне устраивать бизнес. А. Олейник данную стратегию бизнеса определяет как «прогибание» и считает, что она может обеспечивать ему ряд выгод, недоступных при существовании в свободном состоянии. По его мнению, прогибание сулит бизнесу выгоды, если в обмен чиновники предоставляют ему ряд конкурентных преимуществ. Например, нарушения послушным бизнесом некоторых норм и правил оставляются чиновниками без внимания, а вот его конкуренты за аналогичные проступки попросту выдавливаются с рынка. В итоге прогнувшийся под чиновников бизнес не только выживает, но и получает дополнительную, заработанную за счет ограничения конкуренции прибыль [7].

Конечно, в настоящее время существует правовая основа формализованного обмена между инвестором и органами региональной власти. Например, практикуется предоставление инвестору льготы по налогу на прибыль в обмен на подписание соглашения, согласно которому бизнес-инвестор принимает на себя дополнительные социальные обязательства. Однако нужно признать, что в некоторых регионах существует неформальная система координат «бизнес – власть», встраиваясь в которую инвестор получает особые условия работы на территории в обмен на неформальную (не всегда законную) поддержку властных структур или ее отдельных представителей.

В результате этого в регионах и муниципальных образованиях формируется определенный массив бизнеса, который функционирует в особых «крышуемых» властью условиях. Естественно, что это происходит на фоне тесного переплетения бизнес- и властных интересов, что в принципе провоцирует разрушение нормальной конкурентной среды ввиду появления у некоторых бизнес-единиц необоснованных конкурентных преимуществ. Все это в конечном итоге может свести к минимуму эффект региональной инвестиционной политики и снизить как экономическую, так и социальную отдачу от реализуемых проектов.

В рамках формирования институциональных стратегий вхождения инвестора на региональный рынок, с учетом неформальных затрат на лоббирование своих

интересов, ожидаемая функция полезности вхождения на региональный рынок имеет следующий вид:  
 $EU_i^j = P_{op} \cdot (V_i + D_i - I_i - R_i^j - T_i^j - M_i^j) - (1 - P_{op}) \cdot (I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j)$ ,  
где  $EU_i^j$  – ожидаемый чистый доход от вхождения на региональный рынок  $j$ -го инвестора;  $V_i$  – рыночная цена приобретаемого  $i$ -го актива;  $D_i$  – потенциальные доходы от использования  $i$ -го актива, с учетом необоснованных конкурентных преимуществ, получаемых в связи с неформальной договоренностью с представителями органов региональной и муниципальной власти,  $I_i$  – формальные затраты на приобретение или строительство  $i$ -го актива;  $R_i^j$  – неформальные расходы в органах региональной власти, связанные с лоббированием интересов  $j$ -го инвестора;  $M_i^j$  – неформальные расходы в органах местного самоуправления, связанные с лоббированием интересов  $j$ -го инвестора;  $T_i^j$  – неформальные расходы в территориальных представительствах федеральных органов власти, связанные с лоббированием интересов  $j$ -го инвестора;  $P_{op}$  – вероятность получения доступа на региональный рынок  $j$ -м институциональным инвестором (в зависимости от затрат  $R_i^j$ ,  $M_i^j$ ,  $T_i^j$  на принятие и обеспечение выгодного для  $j$ -го институционального инвестора решения органов власти).

После преобразования получаем вид функции полезности:

$$EU_i^j = P_{op} \cdot (V_i + D_i) - (I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j).$$

При этом издержки, которые несут потенциальные претенденты на инвестиции в региональные активы, получая права развивать свой бизнес в регионе, составляют  $(I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j)$ , принося инвестору ожидаемую выгоду  $B_i^* = (V_i + D_i)$ .

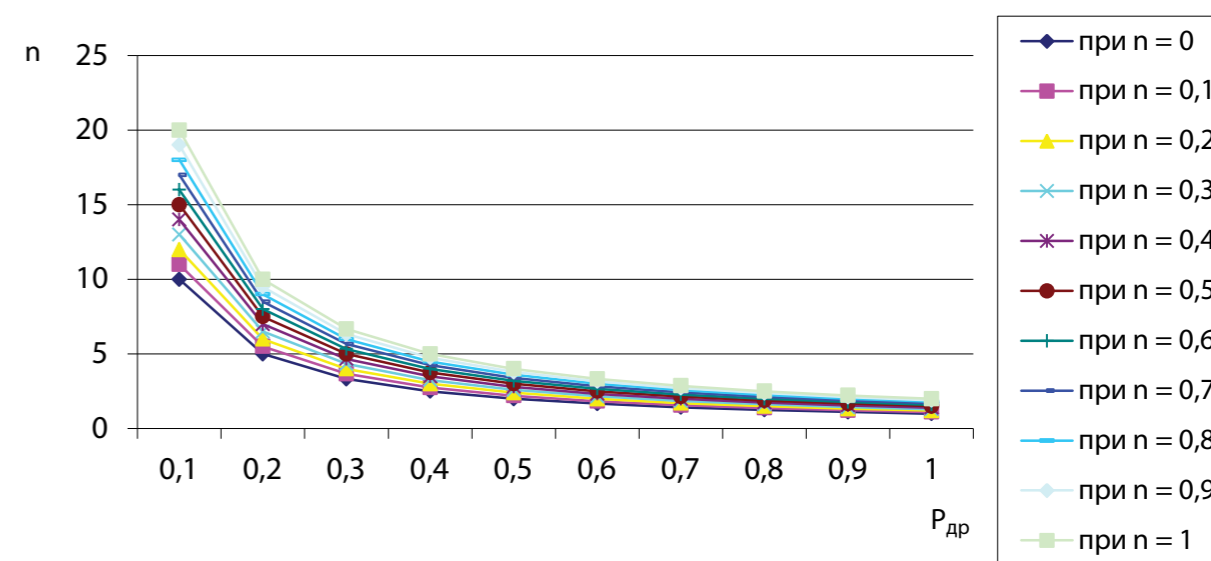
В случае достижения условий действительной конкуренции за право вхождения на региональный рынок, в условиях нулевой полезности функции  $EU_i^j$ , пороговое значение цены актива предстает как:  $B_i^* = (I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j) / P_{op}$ . Отсюда следует, что издержки по получению доступа на региональный рынок равны ожидаемым выгодам, а  $B_i^* = (I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j) / P_{op}$  показывает пороговое значение цены актива  $B_i^*$  как функции от издержек к получению доступа  $(I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j)$  под воздействием институционально-правовых особенностей регулирования региональными властями условий допуска бизнеса, определяющих вероятность получения разрешения на приобретение или строительство актива  $j$ -м институциональным инвестором.

С ведением параметров  $q$  – коэффициента превышения потенциальных доходов с учетом необоснованных конкурентных преимуществ над формальными затратами ( $q = D_i / I_i$ ) и  $n$  – коэффициента соотношения расходов на неформальное лоббирование к затратам, ( $n = (R_i^j + T_i^j + M_i^j) / I_i$ ) вероятность получения доступа  $j$ -го институционального инвестора на региональный рынок определяется как:  $P_{op} = (1 + n) / q$  (табл. 4).

Таблица 4

Значение коэффициента  $q = (1 + n) / P_{op}$  в зависимости от изменения соотношения коэффициента  $n$  и вероятности  $P_{op}$

$n \backslash P_{op}$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0	10,00	5,00	3,33	2,50	2,00	1,67	1,43	1,25	1,11	1,00
0,1	11,00	5,50	3,67	2,75	2,20	1,83	1,57	1,38	1,22	1,10
0,2	12,00	6,00	4,00	3,00	2,40	2,00	1,71	1,50	1,33	1,20
0,3	13,00	6,50	4,33	3,25	2,60	2,17	1,86	1,63	1,44	1,30
0,4	14,00	7,00	4,67	3,50	2,80	2,33	2,00	1,75	1,56	1,40
0,5	15,00	7,50	5,00	3,75	3,00	2,50	2,14	1,88	1,67	1,50
0,6	16,00	8,00	5,33	4,00	3,20	2,67	2,29	2,00	1,78	1,60
0,7	17,00	8,50	5,67	4,25	3,40	2,83	2,43	2,13	1,89	1,70
0,8	18,00	9,00	6,00	4,50	3,60	3,00	2,57	2,25	2,00	1,80
0,9	19,00	9,50	6,33	4,75	3,80	3,17	2,71	2,38	2,11	1,90
1	20,00	10,00	6,67	5,00	4,00	3,33	2,86	2,50	2,22	2,00



Профили кривых значений  $q$  – коэффициента превышения потенциальных доходов с учетом необоснованных конкурентных преимуществ над затратами на приобретение или строительство актива

Как следует из проведенного анализа, в условиях неформального взаимодействия бизнеса с различными уровнями власти у некоторой части бизнеса появляется возможность улучшать свои позиции в регионе путем получения необоснованных конкурентных преимуществ за счет неформальной договоренности с властью. На этом заостряет внимание В.В. Путин в своей статье «Нам нужна новая экономика», отмечая, что в таком случае «издержки для бизнеса могут колебаться – ты можешь заплатить больше или меньше в зависимости от «степени расположения» к тебе определенных людей внутри государственного механизма. Рациональное поведение для предпринимателя в этом случае – не соблюдать закон, а найти покровителей, договориться. Но такой «договорившийся» бизнес, в свою

очередь, будет пытаться подавлять конкурентов, расчищать себе место на рынке, используя возможности аффилированных чиновников налоговой, правоохранительной, судебной системы, вместо того, чтобы повышать экономическую эффективность своих предприятий» [8]. Все это выливается в дальнейшее развитие диспропорций в конкурентной среде региона, значительно ухудшает деловой климат, ведет к монополизации рынков, что в конечном счете негативно отражается на социально-экономическом развитии территории. Между тем именно развитие здоровой конкуренции, предполагающее повышение качества институтов регулирования рынков, открытия, допуска и ведения бизнеса в условиях достижения реальной экономической свободы товаропроизводителей, способно придать

мощный импульс модернизации как региональной, так и всей российской экономики.

Предложенная модель оценки качества региональной инвестиционной политики с учетом неформальной компоненты взаимодействия с бизнесом может быть использована для обоснования и разработки механизма перевода взаимоотношений «инвестор – власть» в институционально-правовую плоскость, что является очень важным для формирования благоприятного инвестиционного климата, развития конкуренции и становления эффективной предпринимательской среды.

*Список литературы:*

1. Электронный ресурс: <http://www.gazeta.ru/financial/2010/12/03/3455205.shtml>.
2. *Российский бизнес сильно насторожен* // Экономика и жизнь. – № 14 (9 380) от 15.04.11.
3. *Власть, бизнес, общество в регионах: неправильный треугольник* / под ред. Н. Петрова, А. Титкова; Москва. Центр Карнеги. – М.: Российская политиче-

ская энциклопедия (РОССПЭН), 2010. – 439 с.

4. *Ведение бизнеса в России 2009*. Международный банк реконструкции и развития/ Всемирный банк. – <http://russian.doingbusiness.org/~media/FDPKM/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB09-Sub-Russia-Russian.pdf>.

5. *Эффекты*, механизмы и локализация плохих институтов в российской экономике. Исследование, проведенное Институтом проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге для медиа-холдинга «Эксперт», ноябрь 2010 г. – январь 2011 г.

6. *Григорьев Л., Зубаревич Н., Урожаев Ю.* Сцилла и Харибда региональной политики / Л. Григорьев, Н. Зубаревич, Ю. Урожаев // Вопросы экономики: научно-практический журнал. – 2008. – № 2. – С. 88.

7. *Олейник А.* Власть и бизнес: Бизнес прогнувшись: <http://www.vedomosti.ru>.

8. *Путин В.В.* Нам нужна новая экономика. – [http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o\\_nashih\\_ekonomicheskikh\\_zadachah](http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah).



**Сенников Н.Л.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Региональное и муниципальное управление»  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 347.779-047.64:338.22-029:001.895

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ СХЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В рамках процессного подхода обосновывается необходимость разработки специальной Стратегической программы развития инновационного предпринимательства России, взаимосвязанной с Концепцией экономико-правового регулирования отношений авторов, правообладателей при введении интеллектуальной промышленной собственности в хозяйственный оборот.

**Ключевые слова:** интеллектуальная промышленная собственность, инновационное предпринимательство, исключительные имущественные права, хозяйственный оборот, налоговые льготы, венчурная стратегия, третейский суд, Евразийский хозяйственный рынок.

## STATE REGULATION OF INTELLECTUAL INDUSTRIAL PROPERTY AT DEFINITION OF THE CONCEPTUAL SCHEME OF INNOVATIVE BUSINESS ACTIVITY

Within the process approach it is based the necessity to elaborate the special Strategic program of innovative enterprise development in Russia, interconnected with the concept of economics and legal regulation of authors relations who are the possessors of the rights while introducing intellectual industrial property into economy turnover.

**Key words:** intellectual industrial property, innovative entrepreneurship, exclusive property rights, the economic turnover, tax benefits, venture strategy, the arbitration court, Eurasian economic market.

Институциональная система инновационного предпринимательства рассматривается в рамках процессного подхода как экономико-правовая система на основе создания и эффективного использования изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, технических ноу-хау.

Государственное регулирование правоотношений по поводу интеллектуальной промышленной собственности [1] предполагает регистрацию прав на объект (исключительные имущественные права) и предоставление защиты экономических интересов субъектов предпринимательской деятельности, исключительных имущественных и личных неимущественных прав от несанкционированного посягательства на них третьих лиц. Эти функции непосредственно реализуются разделенными ветвями государственной власти.

В настоящее время сложилась ситуация, при которой Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент) фактически вынуждена заниматься не соответствующими ее правоспособности функциями государственной власти – законодательными и судебными.

На это есть объективные причины, однако создавалась ситуация, когда реализация функций исполнительной, законодательной и судебной власти зависит в той или иной степени от одной государственной структуры – Роспатента. Подобное положение нарушает основы конституционных принципов демократического устройства России и, как следствие, затрудняет процесс введения интеллектуальной промышленной собственности в хозяйственный оборот, реализацию экономических интересов, прав авторов, изобретателей, правообладателей, хозяйствующих субъектов рынка.

Для реализации программы инновационной государственной политики в части регулирования отношений интеллектуальной промышленной собственности, повышения эффективности использования ресурсов, упорядочения общественных отношений по поводу введения исключительных имущественных прав на результаты научно-технической дея-

тельности [2] в хозяйственный оборот, роста валового внутреннего продукта необходимо:

1) *подтверждение* функциональной определенности реализации государственной власти при регистрации и эффективной защите прав интеллектуальной промышленной собственности – учреждение удаленных представительных центров на базе региональных информационных центров Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (филиалы Роспатента) [3] с передачей им специальных полномочий: прием заявлений на выдачу патентов на объекты интеллектуальной промышленной собственности; предоставление возможности оформления патентных прав на полезные модели на местах, поскольку объекты интеллектуальной промышленной собственности, относящиеся к полезным моделям, фактически являются объектами рационализации; признание необходимости скорейшего введения правил приема заявок и оформления патентов на изобретения, полезные модели, промышленные образцы через Интернет;

2) *предоставление* налоговых льгот хозяйствующим субъектам, вводящим в оборот изобретения, полезные модели, промышленные образцы;

3) *осуществление* налоговыми инспекциями периодических проверок законности использования предпринимателями исключительных имущественных прав (ежегодные отчеты);

4) *принятие* новых нормативных методик, позволяющих оценить стоимость эффективного использования исключительных имущественных прав на объекты интеллектуальной промышленной собственности;

5) *разработка* мероприятий для налоговых инспекций по выявлению фактов использования объектов интеллектуальной промышленной собственности и последующей постановке их на учет в качестве «нематериальных активов».

Необходимо внести соответствующие *дополнения* в нормативные положения ч. 7 п. 1 ст. 8 Гражданского кодекса Российской Федерации о том, что основанием возникновения гражданских прав и обязанностей признается также и неосновательное

обогащение вследствие неправомерного использования исключительных имущественных прав. Это обусловит принятие соответствующих дополнений в Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральные законы «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», «О налоге на прибыль предприятий и организаций», законодательство Российской Федерации о разделе продукции, в другие нормативно-правовые акты – о необходимости установления специальных финансовых льгот (по кредитованию, налогу на прибыль, др.) для авторов, правообладателей, обеспечивающих введение объектов интеллектуальной промышленной собственности в хозяйственный оборот, в зависимости от способов их использования и сферы применения, специфики хозяйственной деятельности, объемов получаемого дохода на единицу вложения капитала для определения льготных налоговых правовых режимов. Тем самым стимулируется правомерное приобретение и использование исключительных имущественных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, лицензионных имущественных прав на технические ноу-хау.

Предлагаемые изменения, дополнения нормативных положений будут способствовать реализации Правительством Российской Федерации стратегии развития общественных отношений интеллектуальной промышленной собственности в контексте концептуальной схемы инновационной политики России, обусловят необходимость рекомендовать соответствующим федеральным министерствам, службам принять нормативно-правовые акты, направленные на:

– *предоставление налоговых льгот авторам, правообладателям, вводящим в хозяйственный оборот исключительные имущественные права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, в соответствии с предлагаемой методикой расчета ставки налогообложения в зависимости от индекса (доли) используемых в предпринимательской деятельности исключительных имущественных прав на объекты интеллектуальной промышленной собственности (чем больше объем использования исключительных имущественных прав, тем ниже ставка налогообложения) и коэффициента налогообложения, согласующегося с приоритетными направлениями национальной экономики;*

– *принятие новых нормативных методик, способствующих реализации экономических интересов, прав авторов, изобретателей, правообладателей, хозяйствующих субъектов вследствие эффективного использования исключительных имущественных прав на объекты интеллектуальной промышленной собственности, обеспечивающих возможности зачисления их на баланс в качестве нематериальных*

*активов предприятия и/или предоставления/лишения соответствующих налоговых льгот.*

Для федеральных налоговых инспекций и правоохранительных органов исполнительной государственной власти:

– *разработку системы мероприятий по выявлению фактов скрытого использования нематериальных активов, в том числе контрафактного использования и легализации преступно полученных, неполученных доходов;*

– *осуществление ежегодных проверок законности использования исключительных имущественных прав авторами, правообладателями.*

Уменьшение ставки налогообложения для автора, правообладателя, хозяйствующего субъекта, эффективно использующего исключительные имущественные права на объекты интеллектуальной промышленной собственности, с одной стороны, будет способствовать росту числа введения изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, технических ноу-хау в хозяйственный оборот; с другой стороны, обеспечит использование субъектами интеллектуальной промышленной собственности исключительных имущественных прав в низкодходных видах предпринимательской деятельности (прежде всего при производстве сельскохозяйственной продукции), поскольку будет способствовать перераспределению финансовых льгот в интересах авторов, правообладателей.

В.В. Путин отмечает необходимость преодоления Россией технологического отставания на внутреннем и внешних рынках инновационных продуктов [4], определяет тенденции развития инновационного цикла экономики страны [5], уточняет возможные механизмы государственного участия в поставленных перед Россией задачах инновационного переоснащения [6].

Д.А. Медведев в бюджетном послании от 29 июня 2011 года [7] определил семь основных направлений налоговой политики в России. Среди них – выявление налоговых льгот, которые наиболее актуальны в целях модернизации производства и внедрения инноваций; устранение элементов налоговой системы, препятствующих инновационному развитию; поддержка инновационного предпринимательства, разработка соответствующих законодательно закрепленных механизмов этой реализации; систематизация действующих льгот и их оценка; изменения в порядке применения амортизационной премии при реконструкции, модернизации, техническом перевооружении основных средств; возможность (для тех налогоплательщиков, которые пожелают ею воспользоваться) распространения повышающего коэффициента (1,5) для учета в расходах затрат НИОКР на правоотношения, возникшие с 2009 года

(с момента, когда была введена эта льгота); определиться с параметрами перехода от системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности к патентной системе налогообложения.

Очевидно, следует понимать, что речь идет именно о таком предпринимательстве, которое, прежде всего, основано на знаниях и наукоемком производстве – об инновационном предпринимательстве.

Для конкретизации понятия стратегии инновационного предпринимательства в контексте интеллектуальной промышленной собственности применим термин «агрессивность», или характер резкости принятия управленческих решений при достижении инициатив, направленных на получение максимума прибыли от «инновационной агрессивности» предпринимателя, отражающей уровни скорости разработки, коммерциализации, масштабов производства

и внедрения, способов и размеров финансирования инвестиционно-инновационной деятельности, интенсивности маркетинговой поддержки изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, технических ноу-хау на рынке.

На рис. 1 представлены инновационные стратегии при создании и коммерческом использовании объектов интеллектуальной промышленной собственности (ОИПС), требующие реализации программ финансирования с достаточно высокими рисками. Эти риски могут быть оправданы принятием соответствующих нормативно-правовых актов (формальных ограничений), обеспечивающих привлекательность реализации инновационных проектов, или введением льгот на доступ к информации о видах интеллектуальной промышленной собственности, направленных на генерирование идей и способов их реализации для достижения эффективной инновационной деятельности.



Рис. 1. Инновационные стратегии при создании и коммерческом использовании объектов интеллектуальной промышленной собственности

**Стратегия имитационного процесса** создания и коммерческого использования интеллектуальной промышленной собственности в инновационном предпринимательстве предполагает внедрение и реальное производство на базе приобретенных по лицензионным договорам объектов интеллектуальной промышленной собственности, продукции, товаров, оплачиваемых видов работ, услуг, имеющих конкурентные преимущества за счет своего инновацион-

ного характера, оцениваемого в качественных и/или количественных показателях.

Как правило, инновационные предприниматели, использующие имитационную стратегию, снижают до минимума степень технологического, коммерческого и финансового рисков, так как в основе их деятельности – лицензионные договоры (в гражданском праве России именуемые договорами франчайзинга), а в них действуют формальные



ограничения, согласно которым предпринимательская ответственность в разных объемах распределяется и перераспределяется между лицензиаром и лицензиатом на условиях солидарной и/или субсидиарной имущественной ответственности.

**Венчурная стратегия** предполагает действие хозяйствующего субъекта инновационного предпринимательства с учетом рискованного капиталовложения, адекватного учреждению стартовых на-

укоемых высокотехнологичных фирм – венчуров, особенность которых признается в сочетании различных форм собственности в основных производственных факторах субъекта и привлекаемых в виде ссудного, инвестиционного капитала в переменных факторах субъекта, использующего на рынке этот вид экономической деятельности. Примерная структура источников венчурного капитала представлена на рис. 2 [8].



Рис. 2. Структура источников венчурного капитала инновационных проектов (на примере США)

**Юрисдикционные** способы защиты социально-экономических прав авторов, изобретателей, законных правообладателей, хозяйствующих субъектов определяются правовыми нормами конкурентной среды и реализуются посредством их обращения в административные и судебные органы государственной власти. **Неюрисдикционные** способы защиты прав субъектов интеллектуальной промышленной собственности обеспечиваются экономическими правилами конкурентной среды, предполагающими достижение компромиссного соглашения в результате переговоров спорящих сторон или при рассмотрении спора сторон в специальном третейском патентном суде.

В США и других информационно-индустриальных развитых странах популярно **досудебное урегулирование** хозяйственных споров, в том числе и в вопросах защиты экономических интересов, прав интеллектуальной промышленной собственности. В качестве одного из вариантов подобного разбирательства предусматривается возможность обращения к независимым посредникам, помогающим

спорящим сторонам урегулировать их интересы в досудебном порядке, в процессе предварительных переговоров спорящих сторон или рассмотрения спора в *специальном третейском суде* [9].

Предварительные переговоры авторов, изобретателей, правообладателей, хозяйствующих субъектов по поводу использования интеллектуальной промышленной собственности – это процесс переговоров между спорящими сторонами, осуществляемый нейтральной стороной, не заинтересованной в исходе спора и выбираемой самими участниками конфликта. Роль посредника можно определить как роль третейского судьи, помогающего достичь компромисса интересов в реализации прав интеллектуальной промышленной собственности (определить зону компромисса). Потребность обращения к посреднику вызвана желанием уменьшить расходы за счет экономии от неуплаты судебных издержек и возможностью сохранения конфиденциальности информации о возникшем споре по поводу реализации прав интеллектуальной промышленной собственности, сведения о которых могут негативно влиять

на имидж, деловую репутацию хозяйствующего субъекта. Конечно же, время фактических предварительных переговоров составляет значительно меньший промежуток времени, чем аналогичное судебное рассмотрение дела [10]. Посредник по желанию сторон может быть представлен в переговорном процессе единолично или коллегиально [11].

Процесс посредничества при решении споров в области защиты экономических интересов, прав интеллектуальной промышленной собственности в зарубежной практике на основе досудебного урегулирования разногласий может быть применен и в Российской Федерации. Роль посредника может быть передана специально организованному для этого субъекту – независимому посреднику, третейскому патентному суду [12].

В Российской Федерации для согласования деятельности независимых посредников, учреждения третейских патентных судов помимо существующей нормативной базы необходимо также принять нормативные акты (формальные ограничения), позволяющие всесторонне урегулировать отношения по поводу отстаивания экономических интересов, прав субъектов интеллектуальной промышленной собственности в досудебном порядке.

На основании п. 1 ст. 11 Гражданского кодекса Российской Федерации судебная защита нарушенных или оспоренных прав осуществляется в соответствии с подведомственностью дел, установленных процессуальным законодательством в суде, арбитражном суде или третейском суде. Третейское разбирательство признается одной из форм защиты субъективного права, представляющей систему процессуальных отношений хозяйствующих субъектов по поводу реализации прав интеллектуальной промышленной собственности. Это особый процессуальный институт права, определяющим элементом которого признается абсолютная правоспособность лица на судебную защиту и выбор места и способа ее осуществления. Третейское рассмотрение споров по поводу исключительных имущественных прав позволяет реализовать и относительные экономические интересы, права хозяйствующих субъектов, экономические права и свободы человека и гражданина.

Поскольку третейские суды не включаются в судебную систему государственной власти, то третейское разбирательство по поводу объектов интеллектуальной промышленной собственности является добровольным решением спорящих сторон. Правосудие – это прерогатива органов государственной власти, осуществляемая в пределах процессуального законодательства, а третейское патентное разбирательство – это форма частной защиты исключительных имущественных прав хозяйствующих субъектов рынка [13].

В международных правовых системах в последние годы прочно утвердились третейские патентные суды [14]. Это вызвано тем, что рассмотрение споров относительно исключительных имущественных прав и действительности патентов подведомственно судебному разбирательству в судах, на территории которых был выдан патент. Претензии по поводу выдачи патентов рассматриваются в Европейском патентном ведомстве. Длительность этих процедур предполагает нахождение более радикального способа отстаивания прав авторов, законных правообладателей. 23 сентября 1993 года Генеральной Ассамблеей ВОИС было принято положение, согласно которому создан Арбитражный центр ВОИС, действующий с 1 июля 1994 года с целью урегулирования прав в области интеллектуальной промышленной собственности [15].

Интерес стран – участниц СНГ к взаимовыгодному сотрудничеству в области интеграции национальных патентных систем вызван потребностью реализации исключительных имущественных прав авторов, правообладателей при введении объектов интеллектуальной промышленной собственности в хозяйственный оборот [16]. Евразийская патентная конвенция вступила в силу 12 августа 1995 года, ее основные положения реализует международная межправительственная Евразийская патентная организация, предоставляющая патентную защиту объектам интеллектуальной промышленной собственности на территории стран-участниц, ратифицировавших положения конвенции. Евразийская патентная конвенция позволила сформировать единое патентное пространство на территории стран-участниц, что обеспечивает там коммерциализацию изобретений в предпринимательских рыночных отношениях с учетом ратификации основных положений Конвенции в соответствии с Единым патентом на изобретения.

В то же время основная цель создания единого хозяйственного рынка оборота исключительных имущественных прав использования изобретений при создании товаров, продукции, работ, услуг пока не достигнута, поскольку не решены следующие задачи: упрощение процедуры оформления евразийского патента на изобретение и снижения ставок соответствующих патентных пошлин; унификация таможенного и налогового права стран-участниц, исключающая возможность двойного взимания необходимых обязательных платежей; обеспечение эффективной охраны исключительных имущественных прав при использовании изобретений в хозяйственном обороте.

Создание единого евразийского хозяйственного рынка оборота исключительных имущественных прав использования изобретений обусловлено значительным *упрощением процедуры* оформления

евразийского патента на изобретения, в том числе с помощью применения электронных средств при подаче заявок, получения патента и снижения ставок соответствующих патентных пошлин; унификацией таможенного и налогового права стран-участниц, исключающей возможность двойного взимания необходимых обязательных платежей и обеспечивающей коммерческий оборот исключительных имущественных прав на евразийские изобретения, продукты, изготовленные с применением евразийских патентов, и повышение их конкурентоспособности; обеспечением эффективной охраны исключительных имущественных прав на использование евразийских изобретений в хозяйственном обороте посредством передачи функции контроля за использованием патентных прав налоговым инспекциям. Для этого необходимо принять соответствующие дополнения в правила Патентной инструкции к Евразийской патентной конвенции, утвержденной Административным советом Евразийской патентной конвенции 1 декабря 1995 года (с изм. и доп. 15–19.10.2001).

**Вывод.** Эффективное развитие инновационного предпринимательства на основе создания и коммерческого использования интеллектуальной промышленной собственности в рамках венчурной стратегии инновационного процесса диктует целесообразность разработки специальной **Стратегической программы развития инновационного предпринимательства России**, позиционирующей необходимые и достаточные условия осуществления ее реализации, взаимосвязанной с **Концепцией экономико-правового регулирования отношений авторов, правообладателей при введении интеллектуальной промышленной собственности в хозяйственный оборот** через систему управляющих механизмов.

*Список литературы:*

1. Ст. 1246 и др. ГК РФ в контексте реализации механизмов управления инновационной предпринимательской деятельностью и решения задач оптимального (близкого к оптимальному) управления функционированием инновационного предпринимательства.
2. Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций до 2010 г. Доклад сделан

- на заседании Правительства РФ 15.12.2005 г. / Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2006. – № 2. – www.fips.ru. – С. 4.
3. *Необходимые* дополнения нормы ст. 1353 и др. ГК РФ.
  4. *Путин В.В.* О наших экономических задачах. – Уфа: Уфимский полиграфкомбинат, 2012. – С. 34.
  5. *См.* там же. – С. 38–42.
  6. *Путин В.В.* Демократия и качество государства. – Уфа: Уфимский полиграфкомбинат, 2012. – С. 52–68.
  7. *Бюджетное послание* Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 годах, 29 июня 2011 года. – <http://www.kremlin.ru/acts/11779>.
  8. *Электронный ресурс:* <http://www.podatinet.net/2011063018201/nalogovye-istorii/topanovost/prezident-rf-damedvedev-opredelil-osnovnye-napravleniya-nalogovoi-politiki-gosudarstva-na-blijaishie-gody.html>.
  9. *Ренкель А.Ф.* Третейский патентный суд. – М.: ИНИЦ, 1998. – С. 6–7.
  10. *Ананьева Е.* Медиация. Что это такое? // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. – 2004. – № 9. – С. 70.
  11. *Скворцов О.Ю.* Третейское разбирательство предпринимательских споров в России: проблемы, тенденции, перспективы. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 237.
  12. *См.* там же. – С. 182–184.
  13. *Новиков Е.Ю.* К вопросу о правовой природе третейского разбирательства // Российский ежегодник гражданского и арбитражного процесса. – 2002–2003. – № 2 / Под ред. В.В. Яркова. – СПб.: Издательский Дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2004. – С. 307–308.
  14. *В европейских странах*, США и ряде международных торговых и патентных организаций /см. Е. Ананьева. Медиация. Что это такое? // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. – 2004. – № 9. – С. 69.
  15. *Введение* в интеллектуальную собственность. Всемирная организация интеллектуальной собственности ВОИС/WIPO PUBLICATION № 478 (R). ISBN 92-805-0752-4: WIPO 1998. Introduction to Intellectual Property. – С. 367.
  16. *См.* 1396, ст. 1397 ГК РФ.



**Каримова А.Р.**

*старший преподаватель кафедры «Финансы и банковское дело» Уфимского государственного университета экономики и сервиса, Россия, г. Уфа*



**Орлова Н.В.**

*ассистент кафедры «Финансы и банковское дело» Уфимского государственного университета экономики и сервиса, Россия, г. Уфа*

УДК 338.246.025(470.57)

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Развитие малого и среднего предпринимательства в республике является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Поддержка предпринимательства рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан. Следствием этого стало принятие Республиканской долгосрочной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2013–2018 годы».

*Ключевые слова:* предпринимательство, государственная поддержка, целевая программа, социально-экономическое развитие, финансовая поддержка.

## STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

Development of small and average business in the republic is the strategic factor defining a sustainable development of economy of the region. Supporting small business is considered as one of the priority directions of social and economic development of the Republic of Bashkortostan. Adoption of the Republican long-term target program «Development and Support of Small and Average Business in the Republic of Bashkortostan for 2013–2018» became a consequence of it.

*Key words:* business, state support, target program, socially-economic development, financial support.

Развитие малого и среднего предпринимательства в республике является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Поддержка предпринимательства рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан. Следствием этого стало принятие Республиканской долгосрочной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2013–2018 годы».

К ведению государства законодательством отнесено определение общих принципов, приоритетных направлений и методов государственной поддержки этого сектора:

– регламентация порядка создания и деятельности федеральных органов исполнительной власти и распределение полномочий между ними;

– разработка и организация федеральных программ и проектов, финансируемых полностью или частично за счет средств государственного бюджета;

– установление льгот по федеральным налогам и иным платежам в государственный бюджет и специализированные внебюджетные фонды РФ.

Регулярно разрабатываются и принимаются федеральные и региональные программы поддержки малого предпринимательства. В настоящий момент действуют программы, включающие меры по поддержке предпринимательства как одного из основных факторов структурных и институциональных преобразований в экономике государства.

Малый и средний бизнес присутствует во многих отраслях экономики Башкортостана, в деятельность малых и средних предприятий вовлечены все социальные

группы населения. Развитие предпринимательства оказывает непосредственное влияние на общее состояние экономики республики, способствует насыщению рынка товарами и услугами, развитию экономически оправданной конкуренции, созданию новых рабочих мест и новых производств, а также формированию налоговой базы.

Важной составляющей развития малого и среднего предпринимательства является государственная поддержка, осуществляемая на системной основе. Нормативное правовое регулирование поддержки и развития малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1], Законом Республики Башкортостан «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» [2] и другими нормативными правовыми актами, касающимися экономических, правовых и имущественных вопросов.

Применяемый на протяжении нескольких лет программно-целевой подход позволяет проводить планомерную работу по созданию благоприятного климата для развития малого предпринимательства в республике, осуществлять мониторинг влияния программных мероприятий на динамику показателей работы субъектов малого предпринимательства, контролировать исполнение намеченных результатов.

Период первоначального формирования условий для развития предпринимательской деятельности в Башкортостане завершен. Предпринимаемые на республиканском уровне меры по устранению административных барьеров и повышению инвестиционной привлекательности позволили сформировать благоприятные условия для реализации предпринимательского потенциала населения, что подтверждается не только официальной статистикой, но и высокими оценками и рейтингами общественных и экспертных организаций.

В то же время существуют определенные институциональные ограничения, препятствующие успешной реализации потенциала территорий Республики Башкортостан, основными из которых являются:

- слабая имущественная база (недостаточность основных фондов) малых предприятий и, как следствие, недостаточность собственного обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору;
- проблема доступности кредитов из-за достаточно высоких по сравнению с доходностью бизнеса ставок платы за кредитные ресурсы и жестких требований банков к залоговому обеспечению;
- высокие издержки при «вхождении на рынок» для начинающих субъектов малого предпринимательства, в том числе высокая арендная плата за нежилые помещения, трудности при решении вопросов доступа к инженерным сетям;
- недостаток квалифицированных кадров;
- проблемы продвижения продукции (работ и услуг)

на региональные и международные рынки (недостаточно эффективная маркетинговая политика и др.);

– недостаточное внимание со стороны органов местного самоуправления Республики Башкортостан к вопросам развития малого и среднего предпринимательства.

В Республике Башкортостан принимаются меры государственной поддержки предпринимательства. Уровень финансовой поддержки малого и среднего бизнеса за последние годы в Республике Башкортостан значительно увеличился, но вся эта помощь не дает желаемого эффекта. Поэтому исполнителями программ субсидирования должны стать муниципалитеты, а финансовую поддержку лучше оказывать на грантовой основе. По-прежнему актуально также совершенствование инфраструктуры предпринимательства.

Следствием этого стало принятие Республиканской долгосрочной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2013–2018 годы» [3].

Такой документ принят в регионе впервые. Он утвержден Постановлением правительства Республики Башкортостан от 20 июля 2012 года.

Республиканская долгосрочная целевая программа была разработана Госкомитетом РБ по предпринимательству и туризму совместно с Уфимской государственной академией экономики и сервиса, победившей в открытом конкурсе на организацию научно-исследовательских работ в области развития субъектов малого и среднего бизнеса в Башкортостане по теме названной программы.

Программой определены стратегические направления развития малого и среднего предпринимательства в республике на шестилетний период. Основной ее целью является создание условий для развития малого и среднего бизнеса в Башкортостане на основе формирования эффективных механизмов его поддержки, а также повышения вклада предпринимателей в решение экономических и социальных задач.

Программа является логическим продолжением предыдущих программ по поддержке предпринимательства и разработана с учетом новаций в области законодательной, финансовой, информационной и иных форм поддержки предпринимательства. Кроме того, были приняты во внимание современные реалии развития и потребностей субъектов малого и среднего бизнеса в условиях модернизации экономики.

Развитие малого и среднего предпринимательства в республике является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Поддержка предпринимательства рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан.

В соответствии со стратегией социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года, утвержденной Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября

2009 года № 370, одной из основных экономических задач Правительства Республики Башкортостан является поддержка деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства и обеспечение решения следующих задач:

- сохранения возможности и расширения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к источникам финансирования деятельности;
- поддержки существующих темпов создания новых субъектов предпринимательства.

Использование программно-целевого метода позволит:

- обеспечить единый комплексный подход к решению проблем развития малого и среднего предпринимательства в республике;
- использовать единые принципы управления на всех направлениях и этапах проектирования и реализации Программы;
- обеспечить высокую эффективность бюджетных расходов на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан;
- обеспечить координацию деятельности организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан;
- повысить качество и обоснованность управленческих решений за счет создания и использования единого научно-методического обеспечения;
- обеспечить объективный контроль за реализацией Программы.

Программа является логическим продолжением предыдущих программ по поддержке предпринимательства и разработана с учетом:

- новаций в области законодательной, финансовой, информационной и иных форм поддержки малого и среднего предпринимательства в целях выполнения Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Закона Республики Башкортостан «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан»;
- современных реалий развития и потребностей субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях модернизации экономики.

Для увеличения объемов финансирования мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства предполагается дальнейшее участие республики в конкурсах, проводимых Министерством экономического развития Российской Федерации, на получение средств федерального бюджета, выделяемых на оказание государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Срок реализации Программы – 2013–2018 годы. Оценка эффективности Программы будет осуществляться с применением следующих целевых индикаторов:

- количества субъектов малого и среднего предпринимательства (единиц);
- средней заработной платы в сфере малого и среднего предпринимательства (рублей);
- оборота малых и средних предприятий (млн. рублей);
- объема инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий (млрд. рублей);
- количества субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 000 человек населения (единиц);
- объема вновь выданных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства (млрд. рублей).

В результате реализации Программы ожидается:

1) выполнение целевых индикаторов и показателей Программы:

- рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства до 120,0 тыс. ед.;
- повышение уровня заработной платы в сфере малого и среднего предпринимательства до 20 867 рублей;
- рост оборота малых и средних предприятий до 542,7 млн. рублей;
- увеличение инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий до 20,4 млрд. рублей;
- рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства до 29,5 ед. на 1 000 человек населения;
- увеличение объема вновь выданных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства до 100,0 млрд. рублей;

2) достижение качественных улучшений в области развития малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан:

- рост уровня удовлетворенности предпринимателей состоянием деловой среды и работой инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- повышение информированности малых и средних предприятий Республики Башкортостан о мерах поддержки предпринимательской деятельности и способах ее получения;
- формирование новых предпринимательских ниш в Республике Башкортостан.

#### Список литературы:

1. *Федеральный закон* от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
2. *Закон Республики Башкортостан* от 28.12.2007 г. № 511-з «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» (в ред. от 28.04.2012 г. № 529-з).
3. *Долгосрочная целевая программа* «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013–2018 годы (с изменениями, утвержденными Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 3 апреля 2013 года № 128).



**Карачурина Р.Ф.**

кандидат экономических наук, доцент  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа



**Карачурина Г.Г.**

кандидат экономических наук, доцент  
Уфимского государственного нефтяного  
технического университета,  
Россия, г. Уфа

УДК 332.1:339.137.2

## АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

В статье рассматривается вопрос обеспечения устойчивого развития региона посредством повышения инновационной конкурентоспособности, которая отражена в показателях инновационной активности и восприимчивости. С помощью предложенной методики рейтинговой оценки инновационной конкурентоспособности регионов проведено ранжирование регионов ПФО, что позволяет оценить динамику развития региона и своевременно выявить «узкие» места.

*Ключевые слова:* устойчивое развитие, инновационная активность, восприимчивость, инновационные, социально-экономические и экологические составляющие, мониторинг инновационного процесса.

## THE ANALYSIS OF INNOVATIVE COMPETITIVE ABILITY OF REGIONS (FOR EXAMPLE OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT)

The question of sustainable development of the region by the increasing of innovation competitiveness, which was reflected in the terms of innovation activity and receptivity, is considered in this article. Using the proposed method of the rating of innovative regional competitiveness, the ranking of VDF regions, which allows to determine the dynamics of the regional development and to identify the «narrow» places in time, was committed.

*Key words:* sustainable development, innovation activity, receptivity, innovation, social-economic and environmental components, the monitoring of the innovation process.

В современных условиях хозяйствования эффективность инновационного процесса является одним из важнейших факторов роста конкурентоспособности экономической системы. Реализация инновационного сценария развития страны невозможна без создания эффективной системы управления инновационными преобразованиями. Такая система необходима для обеспечения устойчивого развития и экономического роста, основанного на инновациях [8].

Для оценки результатов работы инновационного комплекса России необходим постоянный мониторинг инновационного процесса, уровня конкурентоспособности и устойчивого развития страны. Данные для мониторинга формируются на основе

статистического наблюдения результатов инновационной, социальной, экономической и экологической деятельности в стране и регионе, которая осуществляется под эгидой федерального и регионального органов государственной статистики.

Увязка инновационной, социально-экономической и экологической составляющих регионально-го развития призвана обеспечить как повышение конкурентоспособности региона и уровня жизни населения, так и снижение нагрузки на локальную экосистему путем внедрения новых технологий производства. Исходя из этого, устойчивость регионального развития в терминах SD-концепции достижима только в системе координат «инноватизация – эко-

логизация – конкурентоспособность»: при росте инновационной активности субъектов региональной экономики как проявления инновационной конкурентоспособности региона степень устойчивости его экономического развития должна возрастать.

С позиций концепции устойчивого развития под инновационной конкурентоспособностью региона понимается способность взаимодействующих субъектов регионов обеспечивать прогрессивное и коэволюционное социально-экономическое развитие посредством внедрения и использования новых технологий, организационных и других нововведений для достижения устойчивости в системе координат эколого-экономического пространства.

На сегодняшний день практически не существует единой общепризнанной методики оценки инновационной конкурентоспособности, позволяющей оперативно отражать динамику и выявлять факторы, сдерживающие устойчивое развитие региона.

На основе подхода, предложенного А.Б. Гусевым для оценки инновационного развития регионов [9], разработана методика рейтинговой оценки инновационной конкурентоспособности регионов.

Алгоритм рейтинговой оценки инновационной конкурентоспособности регионов следующий.

На первом этапе собирается первичная информация и оцениваются показатели инновационной восприимчивости и инновационной активности экономики региона.

Все используемые в рейтинге показатели имеют не абсолютные, а относительные единицы измерения, отражающие эффективность инновационной деятельности как с точки зрения процесса (инновационная активность), так и с точки зрения результата (инновационная восприимчивость).

На втором этапе для каждого из введенных критериев определяется регион-лидер, имеющий максимальное значение показателя, которое принимается за 100%. Далее в отношении лидера соответствующие параметры других регионов пересчитываются в процентном отношении по приведенной ниже формуле:

$$I_i = Z_i / Z_{\max} \cdot 100, \quad (1)$$

где  $i$  – номер региона;  $Z_i$  – значение параметра для  $i$ -го региона;  $Z_{\max}$  – максимальное значение параметра региона-лидера;  $I_i$  – процентное отношение значения параметра в  $i$ -м регионе к региону-лидеру.

В результате применения общей формулы получаем частные для всех отобранных показателей (табл. 1).

Таблица 1

Исходные показатели для расчета агрегированных индексов инновационной активности и инновационной восприимчивости регионов

Агрегированные индексы	Показатели	Формула расчета
Инновационная активность	Индекс затрат на исследования и разработки, %	$I_{z_{ii}} = Z_{i_{ii}} / Z_{i_{ii \max}} \cdot 100$
	Индекс затрат на технологические инновации, %	$I_{z_{tii}} = Z_{i_{tii}} / Z_{i_{tii \max}} \cdot 100$
	Индекс объема инновационной продукции, %	$I_{v_{iii}} = V_{i_{iii}} / V_{i_{iii \max}} \cdot 100$
	Индекс патентной активности, %	$I_{p_{ai}} = P_{i_{ai}} / P_{i_{ai \max}} \cdot 100$
	Индекс инновационной активности организаций, %	$I_{i_{aoi}} = I_{a_{oi}} / I_{a_{oi \max}} \cdot 100$
	Индекс исследовательской активности, %	$I_{i_{ai}} = I_{a_{ai}} / I_{a_{ai \max}} \cdot 100$
	Индекс технологической активности, %	$I_{t_{ai}} = T_{i_{ai}} / T_{i_{ai \max}} \cdot 100$
Инновационная восприимчивость	Индекс производительности труда, %	$I_{p_{ti}} = P_{t_{ti}} / P_{t_{ti \max}} \cdot 100$
	Индекс фондоотдачи, %	$I_{f_{oi}} = F_{o_{oi}} / F_{o_{oi \max}} \cdot 100$
	Индекс экологичности производства, %	$I_{e_{ii}} = E_{p_{ii}} / E_{p_{ii \max}} \cdot 100$

На третьем этапе проводятся математические преобразования, «сворачивающие» относительные значения индикаторов в итоговые рейтинговые оценки, и формируется рейтинг инновационной конкурентоспособности регионов.

Мы считаем, что в структуре индекса инновационной активности и инновационной восприимчивости региона факторы имеют равные весовые

коэффициенты. Соответственно рейтинговые баллы инновационной восприимчивости и инновационной активности региона будут оцениваться по формулам (2) и (3):

$$I_{ia_i} = \frac{I_{z_{ii}} + I_{z_{tii}} + I_{v_{iii}} + I_{p_{ai}} + I_{i_{aoi}} + I_{i_{ai}} + I_{t_{ai}}}{7}, \quad (2)$$

где  $I_{ia_i}$  – агрегированный индекс инновационной активности  $i$ -го региона, %;  $I_{z_{ii}}$  – индекс затрат

на исследования и разработки i-го региона, %;  $I_{z_{ти}}$  – индекс затрат на технологические инновации i-го региона, %;  $I_{в_{ини}}$  – индекс объема инновационной продукции i-го региона, %;  $I_{п_{аи}}$  – индекс патентной активности i-го региона, %;  $I_{и_{аои}}$  – индекс инновационной активности организаций i-го региона, %;  $I_{и_{аи}}$  – индекс исследовательской активности i-го региона, %;  $I_{т_{аи}}$  – индекс технологической активности i-го региона, %.

$$I_{ив_1} = \frac{I_{п_{ти}} + I_{ф_{ои}} + I_{э_{ни}}}{3}, \quad (3)$$

где  $I_{ив_1}$  – агрегированный индекс инновационной восприимчивости i-го региона, %;  $I_{п_{ти}}$  – индекс производительности труда i-го региона, %;  $I_{ф_{ои}}$  – индекс фондоотдачи i-го региона, %;  $I_{э_{ни}}$  – индекс экологичности производства i-го региона, %.

Итоговый индекс инновационной конкурентоспособности региона будет представлять собой среднее арифметическое  $I_{иа}$  и  $I_{ив}$ . То есть в итоговой рейтинговой оценке весовые коэффициенты

инновационной активности и инновационной восприимчивости будут одинаковыми – 0,5:

$$I_{икр_1} = (I_{и_{аи}} + I_{и_{ви}})/2, \quad (4)$$

где  $I_{икр_1}$  – итоговый индекс инновационной конкурентоспособности i-го региона.

Таким образом, рейтинговая оценка уровня инновационной конкурентоспособности региона лежит в интервале от 0 до 100. Соответственно чем больше значение  $I_{икр}$ , тем выше место региона в рейтинге инновационного развития.

Для упрощения и повышения наглядности рейтинговых оценок числовую шкалу обычно заменяют буквенным кодом. Эту процедуру мы проведем в отношении рейтинга инновационной конкурентоспособности регионов. Разбив числовую шкалу  $I_{икр}$  на 7 частей и присвоив каждому интервалу значений свой буквенно-символьный код, получаем модифицированную рейтинговую шкалу инновационной конкурентоспособности регионов (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинговые индексы инновационной конкурентоспособности регионов и их интерпретация

Класс	Рейтинговый балл	Значение уровня инновационной конкурентоспособности
Зона А – высокий уровень		
A+	От 85,01 до 100	Очень высокий уровень
A	От 70,01 до 85,00	Высокий уровень
Зона В – средний уровень		
B+	От 55,01 до 70,00	Выше среднего
B	От 40,01 до 55,00	Средний уровень
Зона С – низкий уровень		
C+	От 25,01 до 40,00	Удовлетворительный уровень
C	От 10,01 до 25,00	Низкий уровень
Зона D – неудовлетворительный уровень		
D	От 0 до 10,00	Неудовлетворительный уровень

В соответствии с вышеизложенной методикой возможно рассчитывать индексы конкурентоспособности субъектов и федеральных округов Российской Федерации.

Данная методика также применима для оценки уровня инновационной конкурентоспособности регионов внутри федеральных округов, только в этом случае в качестве максимальных показателей в формуле (1) берутся наибольшие значения каждого индикатора в округе. Результаты расчетов уровня инновационной конкурентоспособности в Приволжском федеральном округе приведены в таблице 3.

Как видно из данных таблицы 3, в 2011 году внутри Приволжского федерального округа 4 региона имеют удовлетворительный уровень, 6 – средний,

3 – выше среднего и 1 – высокий уровень инновационной конкурентоспособности.

За 4 года снизился рейтинг у Самарской области на 5,3 балла, существенно повысился у Оренбургской области (8,2 балла) и Чувашской Республики (9 баллов), у Республики Башкортостан рейтинг повысился почти на 5 баллов.

Использование в методике агрегированных показателей позволяет оценить положение регионов по инновационной активности и инновационной восприимчивости. Так, например, Республика Татарстан, занимающая 1-е место в рейтинге по интегральной оценке, по инновационной активности находится только на 4-м месте в округе (рис. 1).

Таблица 3

Рейтинговая оценка регионов ПФО

Регион	2008 г.				2011 г.			
	I <sub>иа</sub>	I <sub>ив</sub>	I <sub>икр</sub>	Рейтинг	I <sub>иа</sub>	I <sub>ив</sub>	I <sub>икр</sub>	Рейтинг
Приволжский федеральный округ	37,87	61,91	49,9	В	40,40	62,85	51,6	В
Республика Татарстан	51,81	88,50	70,2	А	53,61	86,99	70,3	А
Самарская область	73,81	73,53	73,7	А	62,77	73,93	68,4	В+
Нижегородская область	66,16	73,35	69,8	В+	66,86	71,99	69,4	В+
Пермский край	51,32	64,10	57,7	В+	55,64	61,59	58,6	В+
Ульяновская область	36,95	67,12	52,0	В	39,74	70,10	54,9	В
Республика Башкортостан	19,10	69,35	44,2	В	27,77	70,14	49,0	В
Пензенская область	25,65	68,28	47,0	В	29,11	66,78	47,9	В
Удмуртская Республика	21,78	61,80	41,8	В	24,24	61,86	43,1	В
Чувашская Республика	19,43	54,62	37,0	С+	28,56	63,40	46,0	В
Оренбургская область	11,65	61,79	36,7	С+	24,01	65,74	44,9	В
Саратовская область	27,92	51,33	39,6	С+	23,97	51,40	37,7	С+
Республика Мордовия	27,07	44,73	35,9	С+	28,44	46,09	37,3	С+
Кировская область	12,07	41,86	27,0	С+	19,21	44,22	31,7	С+
Республика Марий Эл	15,71	43,51	29,6	С+	16,94	46,30	31,6	С+

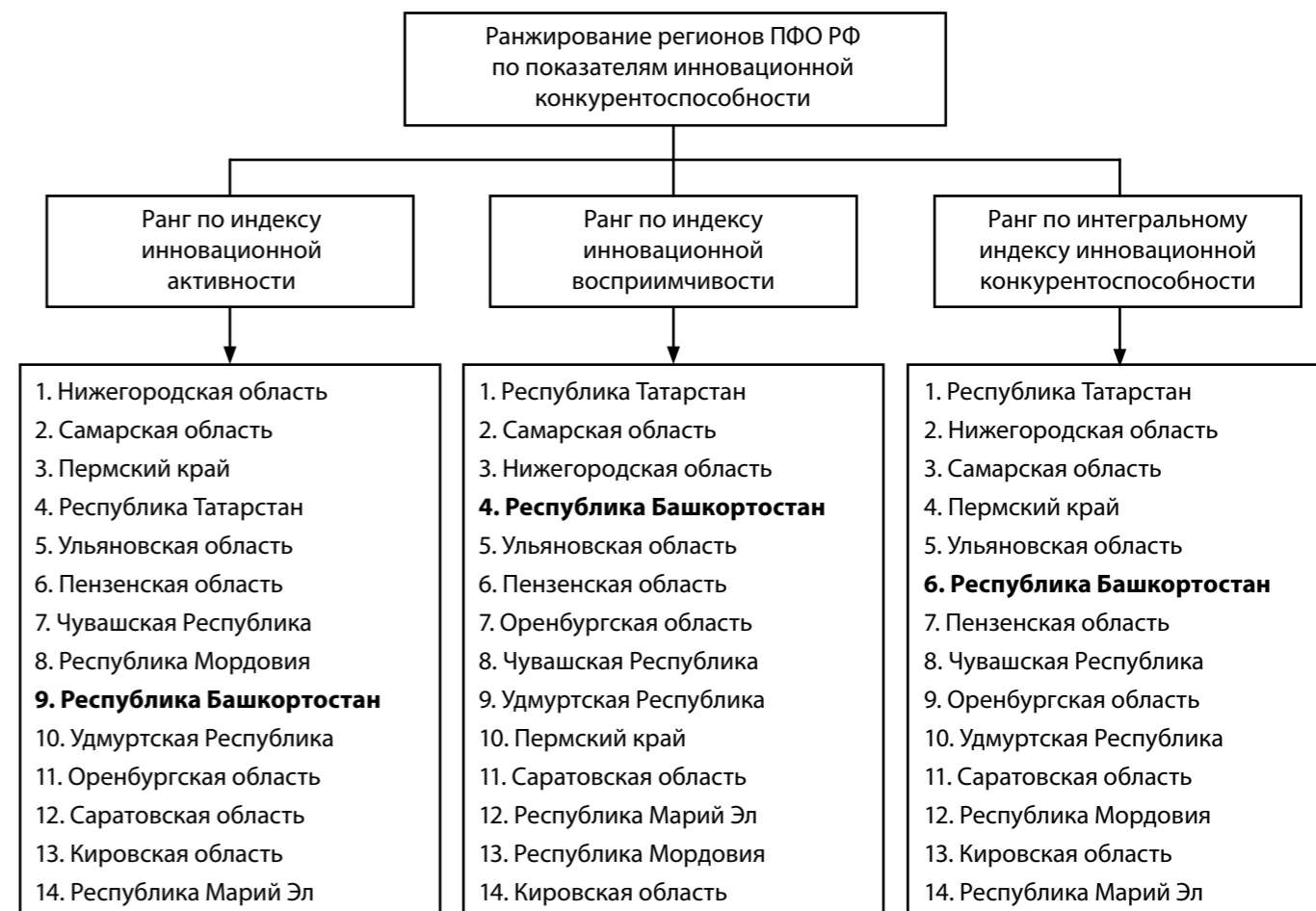


Рис. 1. Результаты ранжирования регионов ПФО РФ по показателям инновационной конкурентоспособности в 2011 году (оценка внутри округа)

Показатели, включенные в рейтинговую оценку инновационной конкурентоспособности, позволяют оперативно оценить динамику развития региона и своевременно выявлять «узкие» места. Наглядно соотношение показателей региона-лидера и региона-аутсайдера в ПФО (по показателям оценки в целом по РФ) показано на рисунке 2.

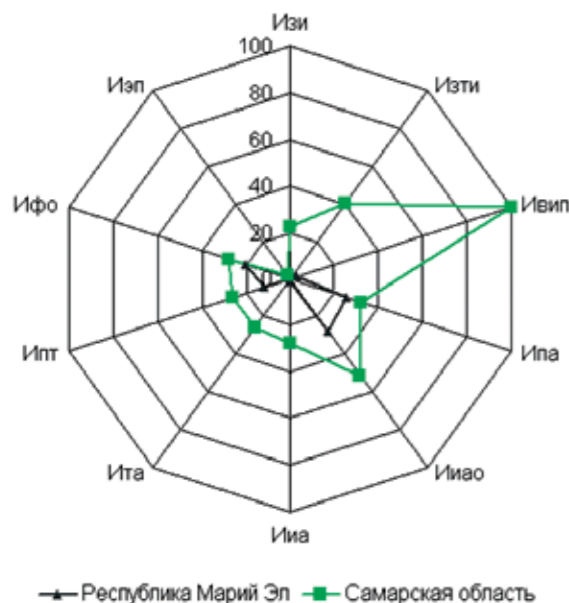


Рис. 2. Оценка инновационной конкурентоспособности региона-лидера и региона-аутсайдера в ПФО по исходным показателям

Одним из перспективных направлений повышения устойчивости развития российских регионов является поддержание их конкурентоспособности при неукоснительном соблюдении социальных и экологических норм. Несмотря на невысокие средние показатели, отдельные регионы демонстрируют высокую эффективность своей деятельности. Именно эти регионы обладают сегодня наибольшим потенциалом роста, являются двигателем устойчивого экономического развития. Суть промышленной политики регионов, на наш взгляд, должна состоять в перераспределении бюджетных и иных ресурсов в пользу конкурентоспособных отраслей и эффективно работающих предприятий, их поддержке за счет снятия административных барьеров, создании стимулов для инновационной активности [7]. Для этого необходимо сформировать эффективную структуру российской экономики и, в первую очередь, ее инновационной составляющей.

Список литературы:

1. Данилов И.П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) / И.П. Данилов. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.
2. Золотухина А.В. Формирование региональной инновационной системы как условие эффективной реализации научно-технического потенциала // Инновации и инвестиции. – 2009. – № 1.
3. Кропанцев К.П. Роль инноваций, информации и научно-технических знаний в повышении конкурентоспособности регионов. Конкурентоспособность предприятий и территорий в меняющемся мире: Тезисы междунауч. конф. – Екатеринбург: Изд-во УГЭУ, 2002.
4. Лисин Б., Фридлянов В. Инновационный потенциал как фактор развития // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 25.
5. Москвина О.С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона / [http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30\\_02.php#01](http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php#01).
6. Парахина В.Н., Парахин К.А. Конкурентоспособность региона как экономическая категория // Сборник научных трудов. Серия «Экономика», вып. 5. – Ставрополь: Северо-Кавказский государственный технический университет, 2002.
7. Карачурина Р.Ф. Страхование в системе финансовых институтов страны на примере Республики Башкортостан // Международный технико-экономический журнал. – 2012. – № 4. – С. 58–63.
8. Хисамутдинов И.А., Карачурина Г.Г. Экоинновации как фактор в достижении нового качества экономического роста // Международный технико-экономический журнал. – 2012. – № 4. – С. 64–67.
9. Гусев А.Б. Формирование рейтингов инновационного развития регионов России и выработка рекомендаций по стимулированию инновационной активности субъектов Российской Федерации. – Режим доступа: [http://www.urban-planet.org/article\\_13.html](http://www.urban-planet.org/article_13.html).
10. Портер М., Кетельс К., Дельгадо М., Брайден Р. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. – Режим доступа: [http://sp-ved.narod.ru/MATERS/PORTER\\_RFstrategy.pdf](http://sp-ved.narod.ru/MATERS/PORTER_RFstrategy.pdf).
11. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.



Ураев Н.Н.

кандидат юридических наук,  
соискатель кафедры экономики и управления  
на предприятии КНИТУ – КАИ,  
Россия, г. Казань

УДК 330

## О ПОСТРОЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОАО «КОНЦЕРН «РАДИОЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»)

В данной статье проведена оценка текущего положения концерна на основе классификации четырех основных направлений деятельности соответствующих холдингов (радиоэлектронной борьбы, госопознавания, измерительной аппаратуры), осуществлен выбор целевой бизнес-модели и обоснованы стратегические приоритеты развития концерна на период до 2020 года, разработана новая, более сбалансированная организационная модель концерна.

*Ключевые слова:* концерн, стратегия развития, радиоэлектронная борьба, госопознавание, измерительная аппаратура, повышение эффективности производства, внешняя среда.

## THE CONSTRUCTION OF A COMPETITIVE HIGH-TECH INDUSTRIAL PRODUCTION ORGANIZATION (BY THE EXAMPLE OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF OAS «CONCERN «RADIOELECTRONIC TECHNOLOGIES»)

In this article the assessment of the current position of concern on the basis of classification of four main activities of the relevant holdings (radio-electronic fight, a state identification, measuring equipment) is carried out, the choice of target business model is carried out and strategic priorities of development of concern for the period till 2020 are proved, the new more balanced organizational model of concern is developed.

*Key words:* concern, development strategy, radio-electronic fight, state identification, measuring equipment, production efficiency increase, environment.

Современный научно-технологический уровень отечественных систем и средств государственного опознавания, радиоизмерительной аппаратуры, разъемных электрических соединителей и кабельной продукция в России характеризуется значительным отставанием от мирового уровня. Повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и мировом рынках сбыта и увеличение объемов продаж требуют взаимосвязанных по целям, задачам, срокам реализации, финансовому обеспечению и мерам государственной поддержки совокупность целевых функций, принципов и решений, которые должны реализовываться в федеральных целевых, межотраслевых и отраслевых программах, инвестиционных проектах и комплексах внепрограммных

мероприятий, обеспечивающих динамичное развитие отрасли на перспективу.

Открытое акционерное общество «Концерн «Радиоэлектронные технологии» (далее – Концерн) учреждено решением Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии» 30 января 2009 года.

Концерн является монополистом на российском рынке средств радиоэлектронной борьбы с системами управления оружием. Несмотря на достаточно высокий уровень конкуренции, на мировом рынке Концерн занимает устойчивые позиции на уровне лидеров (преимущественно из числа компаний США).

Сегодня Концерн включает в себя около 50 организаций и сформирован из трех холдингов. Основным направлением в развитии науки и производства занимается отделение научных организаций Концерна (НИИ). К тому же Концерн является первой управляющей компанией Государственной корпорации «Ростехнологии», которая защитила стратегию своего развития.

Миссия Концерна заключается в создании и производстве в необходимом количестве и соответствующем качестве конкурентоспособной на мировом рынке военной, двойной и гражданской радиоэлектронной продукции на основе научно-технических достижений и современных технологий путем построения промышленной корпорации мирового уровня.

Концерн провел ряд организационно-технических и стратегических мероприятий с целью выявления своих инновационных возможностей в производстве систем и средств государственного опознавания, измерительной аппаратуры различного назначения, разъемных электрических соединителей и кабельной продукции:

1. Системы и средства государственного опознавания (ГО) служат для автоматического опознавания обнаруженных воздушных, наземных и морских объектов по принципу «свой – чужой».

Основными продуктами Концерна в этой области являются запросчики, ответчики и аппаратура для всех типов размещения: авиационного (устанавливается на летательные аппараты), морского (устанавливается на надводные суда), наземного (устанавливается на радиолокационные станции, средства противовоздушной обороны (ПВО), переносные зенитно-ракетные комплексы (ПЗРК) и самостоятельные станции).

Основными рынками сбыта, на которых присутствует Концерн, являются Россия и страны СНГ. Концерн является практически монополистом в области ГО на внутреннем рынке. В среднесрочной перспективе на этом рынке возможно серьезное повышение конкуренции со стороны российских производителей.

Выбор системы ГО странами-импортерами осуществляется, в основном, под влиянием геополитических факторов (союзнические отношения с США/НАТО или нейтральные/враждебные), а не соотношения цены/качества и технических параметров. Вследствие этого Россия имеет относительно устойчивые позиции на экспортных рынках стран СНГ, однако мало возможностей по расширению рынка присутствия.

Доля гражданской продукции в холдинге ГО относительно велика – около 34%, что вызвано успешной диверсификацией военного направления

отдельных предприятий в производство газовых, электрических плит и водонагревателей.

2. Измерительная аппаратура используется для количественной и качественной оценки радиотехнических сигналов – амплитудных, временных параметров и других физических величин, которые необходимо осуществлять при настройке, проверке и испытаниях техники военного, гражданского и двойного применения. Основными продуктами Концерна на рынке измерительной аппаратуры являются осциллографы, генераторы сигналов, измерители мощности, анализаторы спектра и линий передач, эталоны частоты и другая номенклатура приборов.

Подавляющая часть сбыта измерительной аппаратуры Концерна осуществляется в России. Измерительная аппаратура российского производства практически не присутствует на мировом рынке за редкими исключениями (квантовые водородные генераторы (стандарты частоты)).

На российском рынке основными заказчиками Концерна являются Министерство обороны и другие силовые структуры, а также Росатом, Роскосмос и предприятия промышленности.

Позиции Концерна на российском рынке относительно устойчивы, но обеспечены лишь защитой от импорта со стороны государства. В целом конкурентоспособность продукции крайне низкая как по ценовому соотношению (выше или на уровне импортных аналогов) и качеству, так и по техническому уровню, эксплуатационным характеристикам и эргономике. В связи с этим Концерн практически не присутствует в сегменте гражданской измерительной аппаратуры на внутреннем рынке.

В структуре выручки направления присутствует значительная доля прочей продукции (более 10%), не относящейся к радиоизмерительной аппаратуре, что вызвано упадком отрасли в России в целом из-за вытеснения импортом и переориентацией предприятий на смежную продукцию (счетчики электроэнергии, дозиметры, услуги аренды и пр.).

3. Разъемные электрические соединители и кабельная продукция используются в электронной промышленности как компоненты для производства конечной продукции. Основные продукты Концерна – цилиндрические, прямоугольные соединители и кабели военного, гражданского и двойного назначения, которые используются для производства военной техники и вооружений, а также для специальных отраслей – атомной промышленности (Росатом), космической отрасли (Роскосмос). Часть продукции используется для гражданских отраслей, например, автомобилестроения («АвтоВАЗ», «КамАЗ»).

В сегменте кабельной продукции, на мощностях опытного производства, Концерн выпускает

бортовой монтажный провод, кабель управления и радиочастотный кабель, которые поставляются в основном предприятиям ОПК.

В этой сфере деятельности Концерн присутствует практически только на российском рынке. Доля экспорта незначительна и составляет менее 2%. При этом Концерн занимает устойчивые позиции на рынке продукции военного назначения. Конкурентное положение обеспечивается протекционизмом со стороны государства, которое ограничивает использование импортных соединителей и кабелей для ОПК и специальных отраслей (атомная промышленность, космическая отрасль). Из-за низкой, по сравнению с импортными аналогами, конкурентоспособности выпускаемой продукции Концерн имеет слабые позиции в гражданском сегменте. Доля гражданской продукции в общей выручке направления составляет всего лишь около 43%.

Приоритетным направлением деятельности Концерна является дальнейшее развитие системы качественного корпоративного управления, направленной на содействие всестороннему развитию управляемых предприятий Концерна в целях:

- безусловного выполнения заданий госзаказа (ГОЗ), мероприятий федеральных целевых программ (ФЦП) и контрактов по линии военно-технического сотрудничества (ВТС);

- максимизации чистой прибыли, увеличения оборотов, масштабов бизнеса, рентабельности и прибыльности, доли на рынке аналогичной продукции и услуг;

- обеспечения производства продукции и услуг самого высокого качества;

- роста уровня капитализации и стоимости предприятий;

- создания единого правового пространства для управляемых предприятий;

- завершения мероприятий по акционированию федеральных государственных унитарных предприятий, входящих в состав холдинговых компаний (интегрированных структур), управляемых Концерном.

Концерн – первая из холдинговых компаний (интегрированных структур), созданных Государственной корпорацией «Ростехнологии», сотрудником которой в сотрудничестве с ведущим российским стратегическим консультантом Strategy Partners Group разработали и защитили долгосрочную стратегию развития. Стратегия должна позволить достичь уровня конкурентоспособности мировых лидеров, обеспечить гибкость и устойчивость за счет сбалансированного развития как военной, так и гражданской продукции на базе технологий двойного применения.

Целью стратегии является производство высококачественного вооружения и военной техники,

соответствующих или превосходящих по своим характеристикам мировые аналоги.

В основе стратегии Концерна лежат обеспечение госзаказа по направлениям средств радиоэлектронной борьбы и государственного опознавания в рамках его кратного роста, повышение его операционной эффективности с целью постоянного снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности, диверсификация и расширение присутствия на новых рынках (смежные военные рынки и гражданские рынки разъемных соединителей и кабельной продукции, бытовых плит, автоматизированных систем контроля и учета электроэнергии, различной аппаратуры связи). При поддержке государства Концерн намерен значительно увеличить производство электрических соединителей и кабельной продукции военного назначения и повысить гражданскую диверсификацию, в том числе выйти на мировой рынок поставщиков разъемных соединителей, используемых в Airbus.

Руководство Концерна осуществляет первоочередные шаги по реализации стратегии – здесь первым из всех холдинговых компаний корпорации создано и действует единое казначейство, имеются лицензии на разработку, производство и ремонт военно-воздушной техники по государственному оборонному заказу, в ближайшие месяцы будет получено свидетельство на право военно-технического сотрудничества, что позволит Концерну существенно повысить эффективность взаимодействия с иностранными заказчиками.

Выстраиваются тесные кооперационные связи между предприятиями Концерна на базе их специализации: создаются центры компетенций как по конечной продукции, так и по промежуточным переделам (механообработка, производство печатных плат), организуется специализированная дочерняя компания ОАО «Реконструкция», которая обеспечит совместно с проектным институтом централизованную разработку проектно-сметной документации по техническому перевооружению предприятий концерна.

Подписано соглашение о стратегическом партнерстве между ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ» (КНИТУ – КАИ) и Концерном, которое предусматривает формирование требований к компетенциям выпускников университета, совместную разработку образовательных программ для обеспечения учебного процесса, проведение совместных научно-исследовательских работ, переподготовки и повышения квалификации кадров, организацию производственных практик студентов КНИТУ – КАИ на предприятиях Концерна, освоение и разработку новых технологий проектирования

и производства микроэлектронных, радиоэлектронных устройств и систем.

Концерн будет содействовать техническому оснащению университета современными средствами проектирования, контрольно-измерительным и технологическим оборудованием ведущих производителей, предоставлять возможность использования материальной базы предприятий в период специализации студентов. В свою очередь, КНИТУ – КАИ будет учитывать потребности Концерна в специалистах соответствующего профиля и в необходимых случаях открывать новые направления и специальности. Кроме этого, предприятиям Концерна предоставлено право отбора выпускников университета.

В области повышения квалификации предусмотрено создание соответствующей мировым стандартам системы профессиональной переподготовки, ориентированной на поддержание необходимого уровня квалификации специалистов, способных обеспечить эффективную работу предприятий концерна. Помимо прохождения курсов повышения квалификации и профессиональной переподготовки, специалисты предприятий будут иметь возможность обучаться в аспирантуре и докторантуре КНИТУ – КАИ. А для преподавателей университета предусмотрена возможность стажировки на предприятиях Концерна.

Развитие научно-технического сотрудничества предполагает совместное оснащение Центра коллективного пользования (ЦКП) по разработке микроволновых, радиоэлектронных технологий, устройств и систем, кабельных сборок. Также на базе КНИТУ – КАИ должны быть созданы центры компетенции, учебно-научные лаборатории и тренинг-центры.

Итак, в качестве результатов следует отметить следующие:

1. Оценка текущего положения Концерна на основе классификации основных направлений деятельности соответствующих холдингов (радиоэлектронной борьбы, госопознавания, измерительной аппаратуры) по таким признакам, как рынки сбыта, конкурентоспособность на мировом и на российском рынке, позволила выявить ключевые возможности для развития (например, ожидаемый рост гособоронзаказа) и угрозы (например, сложности выполнениякратно растущего гособоронзаказа и отмена барьеров на импорт до завершения техперевооружения и НИОКР), а также главные факторы рисков, связанные с реализацией стратегии, такие как: отраслевые, социальные, страновые и региональные, финансовые, правовые и др.

2. Осуществлен выбор целевой бизнес-модели и обоснованы стратегические приоритеты разви-

тия Концерна на период до 2020 года, на основании и с учетом лучшей международной практики, включающейся в построении сценарных прогнозов его развития по четырем ключевым событиям (выполнение государственной программы вооружений, повторение кризиса, реализация ФЦП и сохранение протекционизма) и отличающейся возможностью гибкого реагирования на изменения внешней среды на любом этапе реализации стратегии (при благоприятных сценариях Концерн диверсифицируется на внешние и гражданские рынки, а при негативных – сфокусируется на наиболее устойчивых). Это позволило определить первоочередные шаги Концерна, независимые от сценариев внешней среды: реализация потенциала традиционных рынков, повышение операционной эффективности и конкурентоспособности.

3. В настоящее время разработана новая организационная модель Концерна. За счет этого новая структура Концерна более сбалансирована.

В результате комплексной и системной реализации задач стратегического развития Концерна будут достигнуты значительные эколого-экономические, социальные, бюджетные и другие результаты на микро-, мезо- и макроуровнях.

До 2020 года на предприятиях Концерна предусмотрено проведение и реализация свыше 50 проектов реконструкции и технического перевооружения в рамках трех Федеральных целевых программ с общим объемом финансирования более 53 млрд. руб.

Концерн сотрудничает со странами ближнего и дальнего зарубежья. Это сотрудничество предполагает трансфер инновационных научно-технических решений и технологий с расширением рынка сбыта производимой продукции. Кроме традиционных рынков сбыта в области радиоэлектронной борьбы и госопознавания, рассматривается возможность освоения рынков в смежных областях, в том числе на базе собственного производства изделий СВЧ-микроэлектроники.

Кроме того, Концерн планирует усилить свое присутствие и на рынке гражданской продукции. Диверсификация и расширение присутствия на данном рынке возможны в области производства разъемных соединителей, корабельной продукции, аппаратуры связи, измерительной аппаратуры, в частности, аппаратно-программных комплексов моделирования, а также бытовой техники.

Таким образом, согласно разработанной и утвержденной стратегии развития к 2020 году Концерн должен стать международным диверсифицированным военно-гражданским холдингом и войти в число крупнейших оборонных компаний России.



**Сусницына Г.Г.**

кандидат экономических наук, доцент,  
ФГБОУ ВПО «Российский торгово-экономический университет», Пятигорский филиал,  
Россия, г. Пятигорск

УДК 330.322.21-047.44(470.6)

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СУБЪЕКТОВ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Данная статья затрагивает проблему выбора инвесторами зоны размещения своих производств и осуществления иных прямых инвестиций. В этих обстоятельствах становится бесспорной необходимость использования всего набора способов стимулирования инвестиционной деятельности, а также поиска новых подходов к эффективному управлению инвестиционными процессами на уровне отдельного региона.

*Ключевые слова:* инвестиционный процесс, основной капитал, капиталовложения, инвестиционные ресурсы, инвестиционная активность.

## COMPARATIVE ANALYSIS OF SECURITY WITH INVESTMENTS INTO FIXED CAPITAL OF SUBJECTS OF NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT

This article touches on a choice issue investors of a zone of placement of the productions and implementation of other direct investments. In these circumstances there is indisputable a need of use of all set of ways of stimulation of investment activity, and also search of new approaches to effective management of investment processes at the level of the certain region.

*Key words:* investment process, fixed capital, capital investments, investment resources, investment activity.

Северный Кавказ исторически ассоциируется с крупнейшей аграрной житницей страны и богатейшим курортно-оздоровительным комплексом, формирование которого является приоритетным направлением социально-экономической политики не только Северо-Кавказского федерального округа (далее СКФО), но и всей страны в целом. В связи с этим инвестиционные процессы, протекающие в регионах СКФО, выступают предметом пристального внимания ученых и практиков управления, рассматриваются ими с позиции способа их организации и достигнутых результатов.

В настоящее время проблема стоимости основного капитала в экономике СКФО стоит довольно остро. Среди регионов России по стоимости основных фондов в экономике регионы СКФО занимают места от 26-го (Ставропольский край) до 78-го (Карачаево-Черкесская Республика). В составе России

СКФО располагал в 2007 году – 1,9%, в 2008 году – 2,1%, в 2009 году – 2,3%, в 2010 году – 2,5% основных фондов.

Наиболее динамичным в составе СКФО по стоимости основного капитала был Ставропольский край, располагавший в 2007 году 45%, в 2008 году – 38%, в 2009 году – 37% и 2010 году – 39%. На долю Чеченской Республики по итогам 2010 г. приходилось около 0,2% основных фондов РФ по полной учетной стоимости, в сопоставлении с СКФО данный показатель равнялся 7%, что среди субъектов СКФО помещает Чеченскую Республику на 4-е место при существенном отставании от регионов-лидеров: в 5,9 раза от Ставропольского края и в 4,6 раза от Республики Дагестан. С целью формирования эффективной инвестиционной политики в СКФО необходимо отслеживать динамику объема инвестиций в основные фонды (табл. 1).



Таблица 1

**Инвестиции в основные фонды по регионам СКФО  
(в фактически действующих ценах, млн. руб.)**

Регионы СКФО	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год
Республика Дагестан	39 584	60 713	86 938	100 935
Республика Ингушетия	3 370	7 678	3 951	7 958
Кабардино-Балкарская Республика	6 443	12 788	15 889	12 054
Карачаево-Черкесская Республика	7 988	9 082	11 001	10 148
Республика Северная Осетия – Алания	6 912	14 644	17 032	16 700
Чеченская Республика	22 615	41 318	50 380	34 779
Ставропольский край	42 038	53 665	75 051	78 507

Как видим, распределение инвестиций в основной капитал по регионам СКФО осуществляется весьма неравномерно. И, как следствие, неравномерно состояние и развитие технического потенциала регионов, входящих в состав СКФО. Кроме этого, достаточно высок уровень износа основных фондов. В республиках СКФО полностью изношено, по состоянию на 2010 год, от 35,4% (Кабардино-Балкарская Республика) до 50% (в Ставропольском крае) основных средств. Необходимо отметить, что данная проблема характерна для большинства регионов РФ, по отдельным отраслям уровень износа основных средств достигает 100%. Помимо этого в экономике регионов СКФО подавляющая часть основного капитала устарела не только физически, но и морально.

Необходимость разработки методических приемов оценки приоритетных регионов по динамичности и уровню эффективности инвестиционного процесса, способных привлечь внимание потенциального инвестора, основана на ограниченности ресурсов, выделяемых на цели инвестирования. И в данном случае на первое место выходит финансово-экономическая оценка инвестиционной привлекательности субъектов СКФО для максимального снижения риска потери инвестиционных ресурсов. Комплексная методика сравнительного анализа и отбора регионов по обеспечению инвестициями в основные фонды бази-

руется на применении в определенном порядке и использовании возможностей ряда методов. Предлагаемый нами метод сравнительного анализа состояния основных фондов субъектов СКФО основан на методе выбора Парето.

**Метод выбора Парето.** Согласно правилу Парето лучшим является тот вариант, который по всем показателям был бы не хуже первого, и хотя бы по одному показателю лучше него [1]. Общеизвестно, что к факторам, определяющим динамизм развития любого региона, относятся инвестиции в его основные фонды. Разумеется, что на распределение регионов СКФО по состоянию основного капитала (уровень износа, структура, рентабельность и др.) и воздействию на объемы инвестиций оказывает многообразие исторических, территориально-климатических, демографических и иных условий. Используя метод Парето, сравним регионы СКФО по показателям, характеризующим состояние их основных фондов: коэффициент годности основных средств; коэффициент инвестирования в основные средства; коэффициент обновления основных средств; коэффициент основных средств в экономике на одного занятого в экономике; коэффициент ВРП (поскольку состояние основных фондов оказывает непосредственное влияние на размер ВРП региона). Значения указанных показателей по каждому региону представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Значения показателей, характеризующих состояние основных фондов СКФО в 2010 году**

Регионы	Коэффициент годности ОС	Коэффициент ВРП	Коэффициент инвестирования в ОС	Коэффициент обновления ОС	Коэффициент ОС в экономике на одного занятого в экономике
Республика Дагестан	0,628	1,076	1,126	0,101	0,741
Республика Ингушетия	0,405	1,155	0,989	0,151	0,667
Кабардино-Балкарская Республика	0,396	1,127	0,804	0,142	0,512
Карачаево-Черкесская Республика	0,649	1,123	0,881	0,047	0,684

Регионы	Коэффициент годности ОС	Коэффициент ВРП	Коэффициент инвестирования в ОС	Коэффициент обновления ОС	Коэффициент ОС в экономике на одного занятого в экономике
Республика Северная Осетия – Алания	0,683	1,070	1,006	0,078	0,572
Чеченская Республика	0,6	1,187	0,949	0,114	0,823
Ставропольский край	0,503	1,142	1,185	0,069	0,721

Проведем ранжирование регионов СКФО (табл. 3).

Таблица 3

**Ранжирование регионов СКФО по состоянию основных фондов**

Ранги	Коэффициент годности ОС (F1)	Коэффициент ВРП (F2)	Коэффициент инвестирования в ОС (F3)	Коэффициент обновления ОС (F4)	Коэффициент ОС в экономике на одного занятого в экономике (F5)
1	PCOA	ЧР	СК	РИ	ЧР
2	КЧР	РИ	РД	КБР	РД
3	РД	СК	PCOA	ЧР	СК
4	ЧР	КБР	РИ	РД	КЧР
5	СК	КЧР	ЧР	PCOA	РИ
6	РИ	РД	КЧР	СК	PCOA
7	КБР	PCOA	КБР	КЧР	КБР

Для удобства составим таблицы предпочтений по правилу Парето, в которых попарно сравним все регионы СКФО.

**Таблицы предпочтений (правило Парето)**

Таблица 4.1

РД	РИ	КБР	КЧР	PCOA	ЧР	СК
F1	+	+	-	-	+	+
F2	-	-	-	+	-	-
F3	+	+	+	+	+	+
F4	-	-	+	+	-	+
F5	+	+	+	+	-	+

Таблица 4.2

РИ	РД	КБР	КЧР	PCOA	ЧР	СК
F1	-	+	-	-	-	-
F2	+	+	+	+	-	+
F3	-	+	+	-	+	-
F4	+	+	+	+	+	+
F5	-	+	-	+	-	-

Таблица 4.3

КБР	РД	РИ	КЧР	PCOA	ЧР	СК
F1	-	-	-	-	-	-
F2	+	-	+	+	-	-
F3	-	-	-	-	-	-
F4	+	-	+	+	+	+
F5	-	-	-	-	-	-

Таблица 4.4

КЧР	РД	РИ	КБР	PCOA	ЧР	СК
F1	+	+	+	-	+	+
F2	+	-	-	+	-	-
F3	-	-	+	-	-	-
F4	-	-	-	-	-	-
F5	-	+	+	+	-	-

Таблица 4.5

PCOA	РД	РИ	КБР	КЧР	ЧР	СК
F1	+	+	+	+	+	+
F2	-	-	-	-	-	-
F3	-	+	+	+	+	-
F4	-	-	-	+	-	+
F5	-	-	+	-	-	-

Таблица 4.6

ЧР	РД	РИ	КБР	КЧР	PCOA	СК
F1	-	+	+	-	-	+
F2	+	+	+	+	+	+
F3	-	-	+	+	-	-
F4	+	-	-	+	+	+
F5	+	+	+	+	+	+

Таблица 4.7

СК	РД	РИ	КБР	КЧР	РСОА	ЧР
F1	-	+	+	-	-	-
F2	+	-	+	+	+	+
F3	+	+	+	+	+	+
F4	-	-	-	+	-	-
F5	-	+	+	+	+	-

Таким образом, используя определение правила выбора по Парето, получим, что по рассматриваемым показателям лучшим будет считаться тот регион, если в таблице, составленной для него, не будет ни одного столбца, в котором присутствовал бы символ «-». Наличие в таблице 4.2, составленной для Республики Ингушетия, столбца с показателями для КБР, не обладающего знаком «-», означает, что Республика Ингушетия по представленным показателям превосходит Кабардино-Балкарскую Республику. В данном случае только по отношению к КБР есть регион, имеющий преимущество по состоянию и инвестированию основных фондов. В связи с этим для дальнейшего исследования, с использованием правила Парето, могут быть выбраны все оставшиеся регионы, кроме Кабардино-Балкарской Республики.

**Ранжирование регионов СКФО по состоянию основных фондов**

Ранги	Коэффициент годности ОС (F1)	Коэффициент ВРП (F2)	Коэффициент инвестирования в ОС (F3)	Коэффициент обновления ОС (F4)	Коэффициент ОС в экономике на одного занятого в экономике (F5)
7	РСОА	ЧР	СК	РИ	ЧР
6	КЧР	РИ	РД	КБР	РД
5	РД	СК	РСОА	ЧР	СК
4	ЧР	КБР	РИ	РД	КЧР
3	СК	КЧР	ЧР	РСОА	РИ
2	РИ	РД	КЧР	СК	РСОА
1	КБР	РСОА	КБР	КЧР	КБР

Таблица 5

Составим таблицу рангов по регионам СКФО (табл. 6).

**Ранги регионов СКФО по состоянию основных фондов**

Регионы	Коэффициент годности ОС	Коэффициент ВРП	Коэффициент инвестирования в ОС	Коэффициент обновления ОС	Коэффициент ОС в экономике на одного занятого в экономике	Сумма
РД	5	2	6	4	6	23
РИ	2	6	4	7	3	22
КБР	1	4	1	6	1	13
КЧР	6	3	2	1	4	16
РСОА	7	1	5	3	2	18
ЧР	4	7	3	5	7	26
СК	3	5	7	2	5	22

Таблица 6

**Правило выбора по методу Борда.** Согласно этому правилу варианты ранжируются по каждому показателю в порядке убывания с присвоением им соответствующих значений ранга, затем подсчитывается суммарный ранг по каждому проекту. Победителями процедуры выбора становятся проекты с максимальным значением суммарного ранга [1].

Для применения правила Борда в целях сравнительного анализа экономического потенциала субъектов СКФО проранжируем регионы, входящие в состав СКФО. Региону, имеющему наилучшее значение по рассматриваемым показателям, присваиваем ранг «5», наихудшему значению будет соответствовать ранг «1» (табл. 5).

**Ранжирование показателей**

Ранг (R <sub>j</sub> )	Показатели (W <sub>j</sub> )				
	Коэффициент годности ОС	Коэффициент ВРП	Коэффициент инвестирования в ОС	Коэффициент обновления ОС	Коэффициент ОС в экономике на одного занятого в экономике
	W <sub>1</sub>	W <sub>2</sub>	W <sub>3</sub>	W <sub>4</sub>	W <sub>5</sub>
	3	1	2	5	4

Таблица 7

2. Определим весовые коэффициенты показателей и пронумеруем их значение. Весовой коэффициент C<sub>j</sub> для каждого j-го показателя определяем по формуле:

$$C_j = 1 - \frac{(R_j - 1)}{M}, j = \overline{1, M}, \quad (1)$$

где M – количество показателей.

По результатам решения задачи получим расчетные значения весовых коэффициентов:

$$C_1 = 1 - (3 - 1)/5 = 3/5;$$

$$C_2 = 1 - (1 - 1)/5 = 1;$$

$$C_3 = 1 - (2 - 1)/5 = 4/5;$$

$$C_4 = 1 - (5 - 1)/5 = 1/5;$$

$$C_5 = 1 - (4 - 1)/5 = 2/5.$$

Нормирование коэффициентов осуществим по формуле:

$$\tilde{C}_j = \frac{C_j}{\sum_{m=1}^M C_m} \quad (2)$$

Результаты, полученные в ходе подстановки числовых значений весовых коэффициентов, представлены в таблице 8.

Таблица 8

**Нормирование весовых коэффициентов**

W <sub>j</sub>	W <sub>1</sub>	W <sub>2</sub>	W <sub>3</sub>	W <sub>4</sub>	W <sub>5</sub>
$\tilde{C}_j$	3/15	5/15	4/15	1/15	2/15

3. Ранжирование регионов СКФО по каждому показателю.

Заполним таблицу, в которой R<sub>ji</sub> – ранг региона с i номером по показателю с j номером.

Показатели	Регионы						
	РД	РИ	КБР	КЧР	РСОА	ЧР	СК
W <sub>1</sub>	R <sub>11</sub> =5	6	7	2	1	4	5
W <sub>2</sub>	6	2	4	5	7	1	3
W <sub>3</sub>	2	4	7	6	3	5	1
W <sub>4</sub>	4	1	2	7	5	3	6
W <sub>5</sub>	2	5	7	4	6	1	3

4. Определим весовые коэффициенты регионов по каждому отдельному показателю, с этой целью используем зависимость:

$$C_{ji} = 1 - \frac{(R_{ji} - 1)}{K}, \quad (3)$$

где K – количество сравниваемых вариантов.

Итоги произведенных расчетов сведем в таблицу 9.

Таблица 9

**Весовые коэффициенты показателей**

$C_{11} = 1 - (3 - 1)/7 = 5/7$	$C_{31} = 1 - (2 - 1)/7 = 6/7$	$C_{51} = 1 - (2 - 1)/7 = 6/7$
$C_{12} = 1 - (6 - 1)/7 = 2/7$	$C_{32} = 1 - (4 - 1)/7 = 4/7$	$C_{52} = 1 - (5 - 1)/7 = 3/7$
$C_{13} = 1 - (7 - 1)/7 = 1/7$	$C_{33} = 1 - (7 - 1)/7 = 1/7$	$C_{53} = 1 - (7 - 1)/7 = 1/7$
$C_{14} = 1 - (2 - 1)/7 = 6/7$	$C_{34} = 1 - (6 - 1)/7 = 2/7$	$C_{54} = 1 - (4 - 1)/7 = 4/7$
$C_{15} = 1 - (1 - 1)/7 = 1$	$C_{35} = 1 - (3 - 1)/7 = 5/7$	$C_{55} = 1 - (6 - 1)/7 = 2/7$
$C_{16} = 1 - (4 - 1)/7 = 4/7$	$C_{36} = 1 - (5 - 1)/7 = 3/7$	$C_{56} = 1 - (1 - 1)/7 = 1$
$C_{17} = 1 - (5 - 1)/7 = 3/7$	$C_{37} = 1 - (1 - 1)/7 = 1$	$C_{57} = 1 - (3 - 1)/7 = 5/7$
$C_{21} = 1 - (6 - 1)/7 = 2/7$	$C_{41} = 1 - (4 - 1)/7 = 4/7$	
$C_{22} = 1 - (2 - 1)/7 = 6/7$	$C_{42} = 1 - (1 - 1)/7 = 1$	
$C_{23} = 1 - (4 - 1)/7 = 4/7$	$C_{43} = 1 - (2 - 1)/7 = 6/7$	
$C_{24} = 1 - (5 - 1)/7 = 3/7$	$C_{44} = 1 - (7 - 1)/7 = 1/7$	
$C_{25} = 1 - (7 - 1)/7 = 1/7$	$C_{45} = 1 - (5 - 1)/7 = 3/7$	
$C_{26} = 1 - (1 - 1)/7 = 1$	$C_{46} = 1 - (3 - 1)/7 = 5/7$	
$C_{27} = 1 - (3 - 1)/7 = 5/7$	$C_{47} = 1 - (6 - 1)/7 = 2/7$	

По формуле 4 проведем нормирование полученных результатов и полученные данные сведем в таблицу 10.

$$*C_{ji} = \frac{C_{ji}}{\sum_{k=1}^K C_{j,k}} \quad (4)$$

Таблица 10

**Нормирование полученных данных**

$*C_{11} = (5/7)/(28/7) = 5/28$	$*C_{31} = (6/7)/(28/7) = 6/28$	$*C_{51} = (6/7)/(28/7) = 6/28$
$*C_{12} = (2/7)/(28/7) = 2/28$	$*C_{32} = (4/7)/(28/7) = 4/28$	$*C_{52} = (3/7)/(28/7) = 3/28$
$*C_{13} = (1/7)/(28/7) = 1/28$	$*C_{33} = (1/7)/(28/7) = 1/28$	$*C_{53} = (1/7)/(28/7) = 1/28$
$*C_{14} = (6/7)/(28/7) = 6/28$	$*C_{34} = (2/7)/(28/7) = 2/28$	$*C_{54} = (4/7)/(28/7) = 4/28$
$*C_{15} = 1/(28/7) = 7/28$	$*C_{35} = (5/7)/(28/7) = 5/28$	$*C_{55} = (2/7)/(28/7) = 2/28$
$*C_{16} = (4/7)/(28/7) = 4/28$	$*C_{36} = (3/7)/(28/7) = 3/28$	$*C_{56} = 1/(28/7) = 7/28$
$*C_{17} = (3/7)/(28/7) = 3/28$	$*C_{37} = 1/(28/7) = 7/28$	$*C_{57} = (5/7)/(28/7) = 5/28$
$*C_{21} = (2/7)/(28/7) = 2/28$	$*C_{41} = (4/7)/(28/7) = 4/28$	
$*C_{22} = (6/7)/(28/7) = 6/28$	$*C_{42} = 1/(28/7) = 7/28$	
$*C_{23} = (4/7)/(28/7) = 4/28$	$*C_{43} = (6/7)/(28/7) = 6/28$	
$*C_{24} = (3/7)/(28/7) = 3/28$	$*C_{44} = (1/7)/(28/7) = 1/28$	
$*C_{25} = (1/7)/(28/7) = 1/28$	$*C_{45} = (3/7)/(28/7) = 3/28$	
$*C_{26} = 1/(28/7) = 7/28$	$*C_{46} = (5/7)/(28/7) = 5/28$	
$*C_{27} = (5/7)/(28/7) = 5/28$	$*C_{47} = (2/7)/(28/7) = 2/28$	

Полученные расчетные данные сведем в таблицу 11.

Таблица 11

**Рассчитанные результаты**

Показатели	Регионы						
	РД	РИ	КБР	КЧР	РСОА	ЧР	СК
$W_1$	$*C_{11} = 5/28$	2/28	1/28	6/28	7/28	4/28	3/28
$W_2$	2/28	6/28	4/28	3/28	1/28	7/28	5/28
$W_3$	6/28	4/28	1/28	2/28	5/28	3/28	7/28
$W_4$	4/28	7/28	6/28	1/28	3/28	5/28	2/28
$W_5$	6/28	3/28	1/28	4/28	2/28	7/28	5/28

5. По каждому региону вычислим значение обобщенного показателя  $W_j$  по зависимости:

$$\bar{W}_i = \sum_{j=1}^M C_{ji} \quad (5)$$

12. Результаты расчета сведем в итоговую таблицу

Таблица 12

**Результаты расчета значений обобщенного показателя по регионам**

Регион	РД	РИ	КБР	КЧР	РСОА	ЧР	СК
$W_j$	0,155	0,155	0,083	0,119	0,126	0,186	0,176

Как показывают расчеты, данная методика позволяет инвестору по критерию наибольшего результата (инвестиционной активности) сделать выбор опять же в пользу Чеченской Республики, поскольку по обобщенному показателю он превосходит значения показателей остальных регионов.

Предлагаемая методика сравнительного анализа и отбора регионов по обеспечению инвестициями в основные фонды и их эффективному использованию позволит более точно в сравнении с существующими методиками оценивать инвестиционную привлекательность регионов с целью возможно максимального снижения риска потери инвестиционных ресурсов. Достоинством предлагаемой методики является простота и комплексный характер расчетов.

*Список литературы:*

1. Балдин К.В., Быстров О.Ф. Математические методы в экономике. Теория, примеры, варианты кон-

трольных работ: Учебн. пособие. Москва – Воронеж, 2003. – С. 49–53.

2. Бережной В.И., Суспицына Г.Г. Управление инвестированием воспроизводства основного капитала (на материалах Северо-Кавказского федерального округа). Моногр. – Deutschland, Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. 2013.

3. Маслова Т.Н. Разработка антикризисной стратегии сельскохозяйственных предприятий (статья) // Математическое моделирование и информационные технологии: сб-к науч. ст. IV Региональной научно-практ. конф. (г. Георгиевск). – Ставрополь, 2004.

4. Суспицына Г.Г. Учетно-аналитическое обеспечение процесса воспроизводства основных средств // Вестник РГГУ. – № 12. – Серия «Экономические науки». – М.: Российский государственный гуманитарный университет, 2012.

5. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru>.



**Маслова Т.Н.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин  
филиала ФГБОУ ВПО «Российский государственный  
гуманитарный университет» в г. Георгиевске,  
Россия, Ставропольский край, г. Георгиевск

УДК 005.53

## СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ И ПРИНЦИПОВ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РАЗЛИЧНЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Своевременность управленческих решений и эффективность антикризисного управления обеспечивается с помощью области устойчивости, которая позволяет видеть динамику развития предприятия. Важным этапом в определении системы антикризисного управления предприятием является выяснение особенностей и закономерностей развития предприятия. По своим организационно-социальным компонентам стадии развития предприятия выделяются в три группы, для которых характерны общие черты.

*Ключевые слова:* антикризисный инструментарий, антикризисное поведение, антикризисное регулирование, система антикризисного управления, конкурентоспособность управления, система антикризисного управления, систематизация принципов.

## SYSTEMATIZATION OF FACTORS AND PRINCIPLES OF CRISIS MANAGEMENT BY THE ENTERPRISES OF VARIOUS FIELDS OF ACTIVITY

Timeliness of administrative decisions and efficiency of crisis management is provided by means of area of stability which allows to see dynamics of development of the enterprise. Important stage in definition of system of crisis management by the enterprise is clarification of features and regularities of development of the enterprise. On the organizational and social components of a stage of development, the enterprise are allocated in three groups to which common features are characteristic.

*Key words:* anti-recessionary tools, anti-recessionary behavior, anti-recessionary regulation, system of crisis management, competitiveness of management, system of crisis management, systematization of the principles.

Антикризисное поведение предприятий различных сфер деятельности должно быть применимо в любых условиях их развития и функционирования вне зависимости от того, наступил кризис или нет. Чтобы обеспечить предприятию адекватность реагирования на степень реальной угрозы его финансовому равновесию и устойчивости, необходимо проранжировать антикризисный инструментарий относительно уровня кризиса и применять именно тот, который необходим в данном случае. В результате этих действий можно выделить в механизме антикризисного управления отличительный инструментарий, соответствующий антикризисному мониторингу, антикризисному регулированию и непосредственно антикризисному управлению.

При этом эти отличительные особенности хорошо прослеживаются при движении предприятия по кривой жизненного цикла.

Исследование позволило выделить из всех факторов фактор времени, от которого напрямую зависит успех бизнеса, и охарактеризовать его с позиции глубины качества проявления характеристики движения, невозможности ресурса, процесса, жизненного цикла предприятия, источника риска, пространства деятельности и основы формирования концепции антикризисного управления, а также выделить инструменты управления им.

Цели, задачи и функции в механизме антикризисного управления предприятием различны и зависят зачастую от стадии развития предприятия

и движения его по этой кривой в определенном промежутке времени. Учитывая, что время обладает такими характеристиками, как необратимость, невосполнимость и быстротечность, то необходимо данный фактор рассматривать как главенствующий при формировании механизма и совершенствования системы антикризисного управления.

Своевременность управленческих решений и эффективность антикризисного управления здесь обеспечивается с помощью области устойчивости, которая позволяет видеть динамику развития предприятия. Эту область устойчивости наполняют динамические показатели системы управления предприятием, по структурным элементам, и соответствующие стадии развития предприятия, позволяющие видеть изменения в том подразделении, в котором они происходят, применять необходимые антикризисные инструменты, адекватно и своевременно реагировать на кризисные явления. Следовательно, область устойчивости предприятия становится главным индикатором системы антикризисного управления, чувствительность которого позволяет видеть необходимость в преобразованиях этой системы управления и ее структурных подразделений.

Развитие управления всегда опирается на определенный потенциал, который является источником и гарантом развития. Для приобретения нового качества, а именно оно и определяет развитие, необходимы ресурсы. Но развитие определяется не только наличием ресурсов, но и их распределением, использованием и пополнением в бизнес-процессах. Результатом их использования становится продукт, который приобретает покупатель, удовлетворяя тем самым свои потребности. Все эти процессы находятся в тесной взаимосвязи и существуют в поле постоянно действующих факторов внешнего окружения. Правильно выстроенная система антикризисного управления позволяет добиваться эффективности и конкурентоспособности управления, обеспечивая предприятию устойчивое развитие. Основным инструментом достижения этих результатов становится стратегия устойчивого развития, в которой учтены факторы экономии времени. Это расчет времени, его исследование, контроль, измерение, приобретение через повышение уровня образования, квалификации и качества. А также планирование времени, с распределением его резервов, поля функций и высвобождением времени с помощью делегирования функций и полномочий.

Таким образом, можно сказать, что исходя из потенциала предприятия формируется видение, на основании которого строятся стратегии, осуществляемые во временном промежутке. При этом данные

стратегии должны быть ориентированы на решение приоритетных проблем совершенствования системы антикризисного управления, с учетом современных тенденций и технологий, существующих и активно внедряющихся в деятельность предприятий.

Современный ритм жизни и динамизм внешнего окружения ставит перед предприятием определенные приоритетные задачи, которые оно должно решать, обеспечивая тем самым себе толчок для дальнейшего развития. Так как результат данных решений должен увеличивать конкурентоспособность предприятия и обеспечивать устойчивость его развития, то самым адекватным инструментарием здесь становится введение различного рода и степени новизны инноваций, позволяющих в короткие временные промежутки добиваться успеха даже в кризисных условиях. Поэтому система антикризисного управления должна опираться на инновационную деятельность, и ее совершенствование должно идти в соответствии с современными тенденциями развития сферы услуг.

Главные приоритетные проблемы и задачи, обеспечивающие эффективность управления, представлены таким блоком, как «что продавать/предлагать?». Решение этих задач должно носить инновационный характер, доля инноваций определяется стадией развития предприятия и факторами внешнего окружения. Благодаря им предприятие увеличивает свою конкурентоспособность, укрепляя конкурентные позиции на рынке. Главное – не останавливаться на достигнутых результатах и продолжать исследовать, формировать новые потребности у существующих и потенциальных клиентов, что позволит предприятию увеличить свои мощности в перспективе с хорошим, устойчивым развитием. А чтобы устойчивость развития у предприятия была на высоком уровне, необходимо постоянно решать такие задачи с ключевым вопросом «как продавать?». Инновационная деятельность здесь проявляется через реализацию и использование прогрессивных технологий: Интернет, сотовая связь, а также новые рекламные технологии и многое другое, позволяющее предприятию достигнуть положительных результатов в короткий промежуток времени при минимальных затратах.

Следующим достаточно важным этапом в определении системы антикризисного управления предприятием является выяснение особенностей и закономерностей развития предприятия. Необходимо выяснить, в каких условиях функционирует и развивается предприятие. В современных условиях широко распространено применение методов анкетирования и наблюдения, выяснение основных закономерностей развития предприятия на разных стадиях жизненного цикла. В результате по организационно-социальным компонентам стадии

развития предприятия были выделены в три группы, для которых характерны общие черты:

1. Группа включает стадию «рождения», которой присуще отсутствие организованности, управляемости и низкий уровень социальной компоненты.

2. Группа состоит из стадий «становление», «развитие», «расцвет», которым соответствуют такие характеристики, как появление организованности, высокий уровень инициативы, развитие происходит очень динамично.

3. Группа состоит из стадий «стабильность» и «спад», с точки зрения организационно-социальных элементов их динамика низка, но постоянна и находится на высоком уровне, четко виден функционал персонала, инициативность низкая.

Тем самым, чтобы одним факторам противостоять, а другими, в сложившейся ситуации, правильно воспользоваться, необходимо создать на предприятии такую систему взглядов, подходов и положений, которая позволит укреплять сильные стороны предприятия и уменьшать количество слабых, что поможет эффективно функционировать и успешно развиваться предприятию. Поэтому необходимо сформировать на предприятии эффективную концепцию управления, позволяющую целенаправленно действовать, а неопределенность сферы деятельности указывает на необходимость применения антикризисной концепции, в которой соединены нестандартные управленческие решения и подходы, позволяющие в кратчайшие сроки изменить ход событий и предотвратить наступление кризисных ситуаций.

При этом реализация концепции антикризисного управления предприятием с учетом фактора времени должна опираться на основные принципы управления, которые позволят предприятию приобрести такие черты, как оперативность, непрерывность, ритмичность, возвратность и т. д.

Так, из всех многочисленных принципов можно систематизировать принципы по трем группам, что позволяет комплексно подходить к процессу антикризисного управления предприятием на различных уровнях управления.

Первая группа включает в себя базовые принципы, которые отражают фундаментальные положения всей системы антикризисного управления.

Вторая – принципы бизнес-среды, направленные на поддержание системы в заданном состоянии либо способствующие ее переводу в новое, более жизнеспособное состояние.

Последняя группа состоит из принципов приоритетов, регулирующих антикризисное поведение в динамике и позволяющих повысить эффективность и качество антикризисного управления.

Следование на практике обоснованным базовым принципам бизнес-среды и принципам приоритетов позволяет успешнее регулировать процессы в системе антикризисного управления с учетом фактора времени в рамках предприятия и повысить эффективность функционирования системы в целом.

#### Список литературы:

1. Маслова Т.Н. Разработка антикризисной стратегии сельскохозяйственных предприятий (статья) // Математическое моделирование и информационные технологии: сб-к науч. ст. IV Региональной научно-практ. конф. (Георгиевск, 16–17 апреля 2004 г.). – Ставрополь: СевКавГТУ, 2004.
2. Маслова Т.Н., Борисова М.П. Концептуальная модель антикризисного управления аграрными предпринимательскими структурами (статья) // Научная жизнь. – 2009. – № 1.
3. Маслова Т.Н., Сустицына Г.Г. Оценка инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта (монография). – Saarbrücken, Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co, 2012.
4. Зиринов С.А. Методология и практика антикризисного управления финансами интегрированных структур сферы рекреационных услуг / Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Краснодар, 2011.
5. Сустицына Г.Г. Оценка и оптимизация денежных потоков направленных на воспроизводство основных средств // Финансовая экономика. – № 2. – М.: ЗАО «Издательство «Экономическое образование», 2011.



**Комаров Ю.Л.**

кандидат технических наук,  
старший научный сотрудник,  
доцент кафедры радиоэлектронных  
и квантовых устройств  
КНИТУ – КАИ,  
Россия, г. Казань



**Сахно А.С.**

кандидат технических наук,  
начальник отдела «Формирование  
и сопровождение целевых программ»  
Министерства строительства,  
архитектуры и ЖКХ РТ,  
Россия, г. Казань



**Смирнов А.В.**

кандидат психологических наук,  
заведующий кафедрой гуманитарных  
и социально-экономических дисциплин  
Бугульминского филиала  
КНИТУ – КАИ,  
Россия, г. Казань

УДК 332.83

## МЕТОД ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ЗАСТРОЙКИ МИКРОРАЙОНА

Предложен метод решения социально-экономической задачи на основе теории распределенных систем при проектировании жилищной застройки микрорайона. Показана возможность нахождения оптимального соотношения между этажностью жилищных и социально-бытовых зданий, площадью застройки и стоимостью земельных участков и материально-экономических затрат.

*Ключевые слова:* микрорайон, территория, территориально распределенная система, социально-экономическая задача.

## THE METHOD OF TECHNO-ECONOMIC FEASIBILITY OF HOUSING DEVELOPMENT DISTRICT

The method of solution of socio-economic problems on the basis of the theory of distributed systems in the design of residential development district. The possibility of finding the optimal ratio between the number of storeys of housing and social service buildings, built-up area and the cost of land, material and economic costs. The method of techno-economic feasibility of housing development district.

*Key words:* district, territory, geographically distributed system, socio-economic challenge.

В настоящее время плотность населения крупных городов привлекает особое внимание. Сохранение исторических памятников культуры и исторического наследия – это особенно важно для вновь подрастающего поколения. Основным источником территориального расширения городов является пригородная зона, где стоимость земельных участков на два порядка и более дешевле внутригородских площадей.

Таким образом, использование пригородных территорий под застройку с целью уменьшения плотности населения позволяет решить две основные задачи:

- 1) социально-экономическую;
- 2) сохранение исторического наследия столичных городов.

Микрорайон, как место жилой застройки, должен соответствовать Градостроительному кодексу РФ, принятому Государственной Думой 8 апреля 1998 года, одобренному Советом Федерации 22 апреля 1998 года, то есть содержать: жилые здания, учреждения обслуживания населения, дошкольные и школьные образовательные учреждения, медицинские, спортивные, культурно-просветительские учреждения, зоны отдыха, магазины, салоны красоты и др.

Все эти составляющие микрорайона являются взаимосвязанными и взаимозависимыми и располагаются на ограниченной территории.

Из опыта городского градостроительства – магазины различного профиля, то есть продуктовые, товарные, хозяйственные, аптеки, поликлиники,

косметические салоны могут располагаться на первых этажах жилых помещений. Микрорайон должен содержать: жилые здания, школы, дошкольные учреждения, клуб – кинотеатр, здания пожарной и скорой медицинской помощи, спортивные сооружения, скверы, пешеходные дорожки, детские и школьные площадки, интернет-клуб, подземные гаражи. Каждая составляющая имеет свою территорию, ограниченную красными линиями, и расстояния между ними строго лимитированы по стандарту [1].

В этом случае решается частично вопрос трудоустройства жителей микрорайона, так как обслуживающий персонал местных учреждений может быть составлен из жителей микрорайона. Дополнительно сократится поток автомобилей в центр города.

Для заселения  $N$  количества человек с условием, что на каждого жителя положено  $g$  жилой площади, потребуется территория:

$$S_{ж} = N \cdot g \text{ кв. м.}$$

Если предположить, что в среднем в каждой квартире будет проживать  $n$  человек, то потребуется  $M$  квартир:

$$M = N \cdot g/n = S_{ж}/n.$$

При соблюдении градостроительных норм, ограничивающих площадь красными линиями, общая селитебная территория под застройку составит:

$$S_c = S_{ж}/h,$$

здесь  $h$  – коэффициент использования земельного участка, определяется как произведение площади застройки на число этажей:

$h$  для 2-этажных зданий составляет 0,1 -:- 0,2;

$h$  для 3-этажных зданий составляет 0,2 -:- 0,3;

$h$  для 4-этажных зданий составляет 0,3 -:- 0,4;

$h$  для 5-этажных зданий составляет 0,5.

Количество квартир в одном подъезде  $m_1$  с учетом  $b$  квартир на одной площадке и  $\Delta$  этажности здания определится как:

$$m_1 = b \cdot \Delta.$$

Количество подъездов, необходимых для расселения жителей микрорайона, составит:

$$m = M/m_1 = M / b \cdot \Delta = N \cdot g/n \cdot b \cdot \Delta.$$

Если предположить, что в каждом доме будет одинаковое количество подъездов, то количество домов определится как:

$$Q = M/m.$$

Стоимость земельного участка для территории микрорайона определится как:

$$S_m = S_m \cdot S_{кв. м.}$$

где  $S_m$  – стоимость земельного участка под строительство микрорайона;  $S_{кв. м.}$  – стоимость одного квадратного метра территории;  $S_m$  – площадь территории микрорайона.

Площадь микрорайона состоит из

$$SM = S_{ж.з} + S_{ж} + S_{д.у} + S_{ш.у} + S_{с.с} + S_6 + S_{з.о} + S_{к.}$$

1) площади под застройку  $S_{ж.з}$ , которая зависит от этажности жилищной застройки, коэффициента использования земельного участка ( $h$ )

$$S_{ж.з} = S_{ж}/h,$$

где  $S_{ж}$  – площадь территории жилой застройки;

2) жилой площади  $S_{ж}$ , которая зависит от количества жителей микрорайона, размера площади квартиры согласно норме жилищной обеспеченности  $S_1$  и количества человек, проживающих в одной квартире:

$$S_{ж} = N \cdot S_1/n,$$

где  $N$  – количество жителей микрорайона;  $S_1$  – норма жилищной обеспеченности;  $n$  – количество жителей в одной квартире;

3) площади земельного участка дошкольного учреждения  $S_{д.у}$ , которая определяется количеством детских мест  $N_{д.у}$  и нормативной площадью на одного ребенка  $S_{д.}$ :

$$S_{д.у} = N_{д.у} \cdot S_{д.}$$

4) площади школьного участка  $S_{ш.у}$ , которая зависит от количества учащихся  $N_{ш}$  и нормы площади, необходимой на одного ученика  $S_{ш.}$ :

$$S_{ш.у} = N_{ш} \cdot S_{ш.}$$

5) площади территории зон отдыха (парковая)  $S_{з.о}$ , которая согласно [1] составляет (8–12) кв. м на одного жителя и должна быть не менее 10% от общей площади микрорайона;

6) площади спортивных сооружений (стадион, школьные спортивные площадки и др.) –  $S_{с.с}$ ;

7) площади под клуб – кинотеатр, ресторан – кафе, игорный зал, полицейское помещение –  $S_{к.}$ ;

8) площади территории  $S_6$ , занимаемой автотранспортными бригадами скорой медицинской и пожарной помощи.

Этажность накладывает ограничения на высоту жилых зданий, число подъездов и количество зданий, а следовательно, на количество промежутков между ними, размер которых регламентирован стандартом с целью обеспечения условий аэрации и инсоляции [1].

Все площади и расположенные на них здания стационарно размещаются на территории микрорайона. Поэтому математическая модель микрорайона может быть представлена функцией территориально распределенной системы [2] взаимосвязанных и взаимозависимых составляющих:

$$\Phi = \{N, N_{ш}, N_{д.у}, n, k_y, K_i, C_m, S_{ж.д}, S_{ж}, S_{ш.у}, S_{д.у}, S_{с.с}, S_{к}, S_6\}.$$

Представленная математическая модель микрорайона может быть использована в качестве формальной базы для решения задачи по оптимизации застройки микрорайона с целью обеспечения возможно максимального количества жителей при условии обеспечения санитарно-гигиенических норм, при строгом соблюдении градостроительных правил.

Представленная математическая модель является основой для постановки задач по оптимизации проектирования микрорайонов за счет варьирования взаимосвязанных компонентов.

Проектирование территории микрорайона сводится к решению многофункциональной задачи. С точки зрения эффективной застройки территории площадь микрорайона должна быть минимальной, а число жителей – максимальным. При этом следует учитывать, что этажность зданий определяет не только эффективность застройки, но и санитарно-гигиенические нормы, установленные стандартами, а также количество мест в школах и дошкольных учреждениях на число жителей микрорайона.

Все варианты застройки должны быть направлены на уменьшение стоимости и возможно быстрой окупаемости.

С экономической точки зрения необходимо решить задачу: найти минимум функции цели при дополнительных ограничениях с сохранением количества жителей микрорайона.

Поставленную проблему можно исследовать, решая двойственную задачу линейного программирования, которая позволяет оценить все факторы застройки [3].

В нашем случае в микрорайоне необходимо разместить  $N$  жителей в  $M$  квартирах. В каждой квартире проживает  $n$  человек. Каждый человек занимает  $S_1$  площадь. Запасы строительных материалов составляют  $d_1, d_2, \dots, d_n$ . Производительность машин и строителей  $A_1, A_2, \dots, A_n$ .

Тогда задача множества может быть представлена моделью

$$\sum_{i=1}^N g_i M \rightarrow \max.$$

При условии  $\sum_{i=1}^m n_i g_i \leq S_i,$

где  $S_i$  – площадь квартиры;  $n_i$  – количество жителей в одной квартире;  $g_i$  – норма площади, занимаемой одним человеком.

Здесь  $n_i \geq 0, i = 1, 2, \dots, m$ .

Если в затраты на квартиры включить расходы на постройку зданий, то оценка всех затрат составит:

$$C = \sum_{i=1}^M C_i m_i,$$

где  $m_i$  – количество зданий;  $C_i$  – стоимость затрат на постройку одного здания.

В этом случае задача вариантов множества представляется моделью вида:

$$\sum_{i=1}^m C_i d_i \rightarrow \min,$$

где  $d_i$  – расходы материалов на постройку здания.

Так как сумма расходов не может быть меньше себестоимости здания, то это условие запишется:

$$\sum_{i=1}^m C_i m \geq C,$$

где  $C > 0, i = 1, 2, \dots, m$ .

Вектор оценки постройки зданий свели к решению двойственной задачи, которую удобно задать в виде наглядной таблицы, представленной ниже.

		Технические характеристики						Ai	An-1	
			A1	A2	A3					
Вектор оценок	An	C1	a11	a12	a13			ai	a1n-1	
	a1n	x1	a21	a22	a23			a2i	a2n-1	
	a2n	x2								
		Ck	ak1	ak2	ar3			aki	akn-1	
	akn	xk								
		Cm	am1	am2	am3	ami	amn-1	amn	xm	
			d1	d2	d3			di		
		Запасы факторов строительства							dn-1	dn

$C_m$  – суммарные затраты на строительство  $n$ -этажного здания [4];  $d$  – запасы строительных материалов;  $A_1$  – производительность строителей;  $A_2$  – время доставки раствора;  $A_3$  – производительность строительных машин;  $A_i$  – время укладки фундамента под здание;  $A$  – другие работы  $An-1$ ;  $An$ ;  $X_1$  – количество двухэтажных зданий;  $X_2$  – количество трехэтажных зданий;  $X_k$  – количество  $k$ -этажных зданий

Время разработки проекта зданий не учитывается, предполагается, что к началу строительства он выполнен.

Решение задачи методом линейного программирования позволяет определить оптимальность застройки микрорайона жилыми зданиями с учетом взаимосвязи количества жителей, этажностью строений при условии минимальных затрат.

*Список литературы:*

1. Свод правил СП 42.133330.2011. Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских

поселений. Актуализированная редакция СНиП 2.07.01-89. Издание официальное. – М., 2011.

2. Зайдуллин С.С., Моисеев В.С. Математические модели и методы управления территориально распределенными системами. – Казань: Мастер Лайн, 2005.

3. Схрейвер А. Теория линейного и целочисленного программирования: т. 2; пер. с англ. – М.: Мир, 1991.

4. Государственные сметные нормативы. Укрупненные нормативы цены строительства. НЦС 81-02-01-2012.



**Шишков И.С.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Финансы и банковское дело»  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 330.322.54-047.43:658

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

В статье исследованы особенности оценки эффективности инвестиционных проектов формирования вертикально интегрированных структур производства. Рассмотрены отдельные аспекты оценки подобных проектов – эффект от снижения запасов сырья и эффект от снижения зависимости от внешних поставщиков. Разработаны формулы для количественной оценки величины данных эффектов.

*Ключевые слова:* инвестиционный проект, оценка экономической эффективности, вертикальная интеграция, эффект от снижения запасов, снижение внешней зависимости, концентрация производства, реальные инвестиции.

## ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF FORMATION OF VERTICALLY INTEGRATED STRUCTURES

In article features of an assessment of efficiency of investment projects of formation of vertically integrated structures of production are investigated. Separate aspects of an assessment of similar projects – effect from decrease in stocks of raw materials and effect from decrease in dependence on external suppliers are considered. Formulas are developed for a quantitative assessment of size of these effects.

*Key words:* the investment project, assessment of economic efficiency, vertical integration, effect from decrease in stocks, decrease in external dependence, concentration of production, real investments.

В настоящее время достаточно востребованными являются инвестиционные проекты, направленные на формирование вертикально интегрированных структур. При этом возможны два направления

вертикальной интеграции производства. Первое направление имеет место, когда предприятие, занимающееся переработкой сырья или полуфабрикатов, создает с нуля или приобретает уже готовое произ-

водство сырья, используемого для выпуска собственной продукции (вертикальная интеграция назад или обратная вертикальная интеграция). Такой тип интеграции позволяет предприятию ослабить свою зависимость от внешних поставщиков. Второе направление вертикальной интеграции подразумевает приобретение (или освоение) производств, связанных с более глубокой переработкой продукции, выпускаемой предприятием, либо приобретение сбытовых организаций, осуществляющих реализацию конечному потребителю продукции, выпускаемой предприятием (вертикальная интеграция вперед).

С учетом заметного в последнее время роста концентрации производства в добывающих отраслях наибольший интерес для предприятий отраслей переработки (черная и цветная металлургия, нефтепереработка и т. д.) представляют инвестиционные проекты, формирующие обратную вертикальную интеграцию производства. Такие проекты, в зависимости от объективных возможностей и субъективных финансовых возможностей предприятий, позволяют полностью или частично замещать покупные сырье и полуфабрикаты собственными.

При этом оценка эффективности подобных проектов осуществляется по традиционной методике, утвержденной в «Методических рекомендациях...» [1]. Согласно данной методике общий эффект от инвестиций, направленных на создание обратной вертикальной интеграции производства, формируется как разность между ценой покупного сырья и себестоимостью собственного.

Однако такой подход не учитывает ряд особенностей, связанных со спецификой подобных проектов. В частности, создание вертикально интегрированной структуры производства позволит, с одной стороны, стабилизировать поставки сырья на предприятия, а с другой стороны, снизить внешнюю зависимость от добывающих предприятий.

При отказе от сырья привозного и переходе на собственное сырье, добываемое в непосредственной близости от основного производства, предприятие, инвестирующее деньги в развитие местной сырьевой базы, получит дополнительный экономический эффект, выраженный в снижении запасов сырья, необходимых для поддержания бесперебойного производства, а следовательно, снижению затрат на хранение запасов и налоговых выплат. В настоящее время данный эффект не находит отражения при оценке экономической эффективности таких проектов, хотя его величина может быть достаточно велика, особенно для предприятий, имеющих материалоемкое производство с непрерывным циклом (например, металлургические предприятия).

Для расчета этого экономического эффекта необходимо рассчитать снижение запасов сырья, как

разность между величиной запаса, при работе с привозным и собственным сырьем.

Общая формула для расчета норматива запасов сырья (в днях) выглядит следующим образом [2, с. 57]:

$$N_z = Z_{стр} + Z_{тек} + Z_{тр} + Z_{техн} + Z_{пр}, \quad (2)$$

где  $Z_{стр}$  – страховой запас;  $Z_{тек}$  – текущий запас;  $Z_{тр}$  – транспортный запас;  $Z_{техн}$  – технологический запас – учитывает время на подготовку сырья и материалов к использованию;  $Z_{пр}$  – прочие запасы – учитывается время передвижения по цеху.

Наиболее существенным и сложным в данном расчете выглядит определение страхового запаса. Существует несколько методик для расчета величины страхового запаса. В общем случае существуют две основные предпосылки при обосновании подобных методик. В первом случае исходят из необходимости обеспечения непрерывности производственного процесса, например, там, где такая непрерывность обусловлена особенностями технологии. В этом случае величина страхового запаса должна полностью страховать предприятие от нестабильности поставок, и рассчитывается она с применением вероятностных методов на основании статистических данных по поставкам за определенный период. Для расчета этого запаса, на наш взгляд, наиболее подходит формула, предложенная К.В. Инютиной [3, с. 229], которая определяет искомую величину исходя из колебаний поставок. Согласно этой формуле величина страхового запаса в днях

$$Z_{стр} = \frac{\sum (t_{оп} - t_{св}) V_{оп}}{\sum V_{оп}}, \quad (3)$$

где  $t_{оп}$  – интервалы между поставками, превышающие средневзвешенный (опоздания);  $t_{св}$  – средневзвешенный интервал;  $V_{оп}$  – объем партии, поставленной с интервалом выше средневзвешенного.

Определив список достаточно крупных (по объему поставки) поставщиков, необходимо собрать по ним статистику поставок за период в несколько лет, а затем сопоставить фактические данные с договорными соглашениями по каждому поставщику отдельно.

Другой подход при расчете страхового запаса состоит в определении оптимальной величины запаса с учетом стабильности запаса, сбыта, а также расходов на хранение и содержание запаса. Этот подход характерен для предприятий, технологический процесс на которых допускает прерывность, а также на предприятиях, где издержки по хранению и содержанию производственных запасов составляют достаточно значительную долю в себестоимости производства.

Очевидно, что при замещении собственным сырьем покупного могут измениться только страховой,

текущий и транспортный запасы. Это связано с увеличением стабильности поставок, а также с уменьшением периода транспортировки сырья. Величина же технологического и прочего запаса останется практически неизменной, поскольку технология производства остается прежней.

Учитывая все вышеизложенное, общий годовой экономический эффект от снижения величины запасов при замещении собственным сырьем покупного ( $\mathcal{E}_{\text{сниж зап}}$ ) можно рассчитать по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{сниж зап}} = (E + p_{\text{скл}} + r_{\text{нал}}) / 100 \cdot (\Delta Z_{\text{стр.р.}} + \Delta Z_{\text{тек.р.}} + \Delta Z_{\text{тр.р.}}), \quad (4)$$

где  $\Delta Z_{\text{стр.р.}}$ ,  $\Delta Z_{\text{тек.р.}}$ ,  $\Delta Z_{\text{тр.р.}}$  – уменьшение страхового, текущего и транспортного запасов при использовании собственного сырья и полуфабрикатов, руб;  $E$  – ставка дисконтирования, %;  $p_{\text{скл}}$  – доля складских расходов в стоимости покупного сырья, %;  $r_{\text{нал}}$  – ставка налога на имущество.

При расчете общего эффекта от снижения запасов в течение всего срока жизни инвестиционного проекта формирования вертикально интегрированных структур необходимо учитывать, что объемы добычи (производства) собственного сырья могут существенно варьироваться в ходе реализации инвестиционного проекта, а следовательно, будет также изменяться величина искомого экономического эффекта. Кроме того, необходимо учесть временную ценность денег, для этого величину экономического эффекта корректируем с учетом принятой при оценке данного проекта ставки дисконтирования. В результате мы получаем дисконтированный поток денежных средств, элементами которого являются общие годовые экономические эффекты от увеличения стабильности поставок, то есть от снижения запасов сырья при реализации таких инвестиционных проектов. Сумма отдельных элементов денежного потока и составит общий экономический эффект, связанный со стабилизацией поставок сырья.

Вторым фактором, который необходимо учитывать при оценке эффективности инвестиционных проектов формирования вертикально интегрированных структур, является получение эффекта от снижения внешней зависимости.

Дело в том, что, используя в производстве только привозное сырье, предприятие существенно зависит от внешних поставщиков, которые могут для достижения собственных целей необоснованно повысить цены на свою продукцию либо вообще прекратить поставки.

Причем такая ситуация наиболее вероятна, чем выше концентрация производства в добывающей отрасли и соответственно чем сильнее зависимость предприятия от поставщиков сырья. Особенно важно принимать во внимание данные риски, если в будущем планируется рост концентрации производ-

ства в сырьевых отраслях либо истощение сырьевой базы отдельных поставщиков. Все это обуславливает важность разработки методики количественного выражения и расчета данного эффекта.

Эффект от снижения зависимости от поставщиков сырья при обратной вертикальной интеграции производства является, во многих случаях, основной причиной для проведения оценки и реализации проекта, однако данный эффект не принимается во внимание при оценке эффективности таких проектов. Стандартная методика оценки эффективности капиталовложений и отбора их для финансирования не предусматривает оценку подобных проектов и расчет эффекта от снижения внешней зависимости, кроме того, количественная оценка такого эффекта представляет существенную сложность, так как в настоящее время не разработаны приемы и методы для проведения таких расчетов.

Очевидно, что степень зависимости предприятия от поставщиков сырья определяется уровнем концентрации производителей, то есть чем меньше предприятий в отрасли, тем легче они смогут координировать свои действия и диктовать свои условия потребителям.

Для определения уровня концентрации в отрасли мы использовали показатель доли (процента) от совокупных продаж отрасли, приходящийся на четыре лидирующие фирмы, называемый индексом концентрации для четырех фирм или часто просто индексом концентрации [6].

Прогнозируя изменения индекса концентрации производителей на рынке сырья, можно прогнозировать изменения зависимости предприятия от поставщиков сырья.

Прогнозирование индекса концентрации может осуществляться с использованием метода экстраполяции, метода экспертных оценок, методов имитационного моделирования или других известных методов.

*Для расчета экономического эффекта, связанного со снижением внешней зависимости от поставщиков сырья, необходимо установить связь между уровнем концентрации в отрасли и среднеотраслевой рентабельностью и, следовательно, среднеотраслевой ценой.*

Уровень концентрации производителей в отрасли является одним из важнейших факторов, которые могут повлиять на уровень рентабельности отраслевой продукции. Как правило, при уменьшении количества предприятий в отрасли возрастают среднеотраслевые цены и рентабельность продукции.

Другим важным фактором, определяющим уровень среднеотраслевой рентабельности, является неоднородность (дифференциация) отраслевого продукта. Однородность отраслевого продукта означает,

что характеристики товаров, предлагаемых различными производителями, совершенно сопоставимы и такие товары являются взаимозаменяемыми для потребителя. В этом случае производителям достаточно просто согласовать единую цену на отраслевой продукт. Если же характеристики продукции многомерны и неоднородны, то трудности согласования единой цены существенно возрастают.

При расчете искомого эффекта мы использовали оценку дифференциации продукции по отраслям, разработанную американским экономистом Д. Россом. В своей работе [6] он оценил каждую отрасль экономики по четырехбалльной шкале (от 1 до 4) по таким критериям, как: многомерность характеристик отраслевой продукции, скорость смены технологий в отрасли и т. д.

На основании данных Росстата [4] нами были рассчитаны уровень концентрации, а также уровень среднеотраслевой доходности по отдельным отраслям экономики РФ.

В результате проведенного регрессионного анализа было получено следующее уравнение регрессии:

$$P = 7,89 + 0,50 CR_4 - 1,12 K, \quad (5)$$

где  $P$  – уровень отраслевой рентабельности;  $CR_4$  – доля производства четырех крупнейших производителей в общеотраслевом объеме производства;  $K$  – показатель степени неоднородности продукции  $K=1-4$ .

Итак, прогнозируя уровень концентрации в отрасли на период, равный горизонту планирования, можно найти приблизительный уровень среднеотраслевой цены на сырье и величину эффекта от снижения внешней зависимости по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{сн.з.}} = \sum_{i=1}^n (\bar{P}_i - P_0) C c_0 V_i \frac{1}{(1+E)^i}, \quad (6)$$

где  $\bar{P}_i$  – среднегодовая рентабельность продукции в сырьевой отрасли;  $P_0$  – отраслевая рентабельность сырьевой продукции в начале реализации проекта;  $C c_0$  – средняя себестоимость продукции в сырьевой

отрасли на момент начала реализации проекта;  $V_i$  – объем потребления предприятием собственного сырья;  $E$  – принятая для оценки проекта ставка дисконтирования;  $n$  – срок жизни инвестиционного проекта.

Помимо рассмотренного выше способа прогнозирования среднеотраслевых цен на основании уровня концентрации производителей в отрасли, представляется возможным оценить изменение цен в будущем путем обработки статистической информации и анализа средних цен закупки сырья предприятием по прошедшим периодам и переноса рассчитанных параметров и выявленных тенденций на будущие периоды.

#### Список литературы:

1. *Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов* (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).
2. *Бродецкий Г.Л.* Управление запасами: учеб. пособие / Г.Л. Бродецкий. – М.: Эксмо, 2008. – 352 с.
3. *Инютина К.В., Ганин А.С., Плясов А.В.* Логистические риски и управление страховыми запасами // *Логистика: современные тенденции развития: III Международная научно-практическая конференция, 22–23 апреля 2004 г.*: Тез. докл. / Отв. ред.: В.С. Лукинский, С.А. Уваров, Е.А. Королева. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. – С. 225–232.
4. *Промышленность России. 2012*: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
5. *Слушкина Ю.* Управление инвестициями и разработка инвестиционных решений: системный подход // *Проблемы теории и практики управления.* – 2009. – № 12. – С. 71–77.
6. *Шерер Ф.М., Росс Д.* Структура отраслевых рынков; пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1997. – 698 с.
7. *Экономическая оценка инвестиций* / Под общ. ред. М. Римера. – СПб.: Питер, 2006. – 480 с.





**Блаженкова Н.М.**

доктор экономических наук, профессор  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа



**Хакимов Р.М.**

аспирант кафедры «Финансы и банковское дело»  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 33.061.1-027.31(470+571)

## СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Последнее десятилетие в нашей стране стало периодом заимствования и внедрения в банковскую практику финансовых инноваций. К числу наиболее востребованных в последние годы техник относится секьюритизация банковских активов.

*Ключевые слова:* финансовый инструмент, понятие секьюритизации, финансовые рынки, активы, инновации.

## SECURITIZATION OF THE BANK CREDITS AS NEW TOOLS OF THE MODERN FINANCIAL MARKET OF RUSSIA

The Last decade in our country became the period of the borrowings and implementation in the banking practice of financial innovation. Among the most popular in recent years technician applies securitization of Bank assets.

*Key words:* financial instrument, the concept of securitization, financial markets, assets, and innovation.

Механизм секьюритизации впервые появился более 30 лет назад в США и буквально совершил революцию в банковском и финансовом секторах. На сегодняшний день многие называют его одной из главных инноваций двадцатого столетия, давшей импульс развитию финансовых рынков.

В России же этот финансовый инструмент еще не так популярен, как на Западе, и соответственно не имеет такого большого спроса. Хотя многие аналитики уверены в перспективности секьюритизации в нашей стране. Например, руководитель Международного банковского клуба «Аналитика без границ», исполнительный директор «Связь-Банка» Екатерина Супрунович считает, что российские банки уже достигли такого уровня развития, когда самые продвинутые из них готовы совершать такие сложные и высокотехнологические операции, как секьюритизация активов.

В экономической теории и практике даны несколько различных определений понятия «секьюритизация».

Коллектив авторов под руководством М. Бабичева, Ю. Бабичевой, О. Троховой «под секьюритизацией банковских кредитов понимает операции, в процессе которых банк «продает» полностью или частично выданный кредит, списывая его со своего баланса до истечения срока его погашения, и передает право получения основного долга и процентов по нему новому кредитору, причем не обязательно банку».

В определении Н. Александровой фигурирует сразу несколько процессов: «Секьюритизация активов – это инновационный способ финансирования, при котором происходит выделение и передача определенных активов, имеющих у инициатора секьюритизации, в дифференцированный пул финансовых активов, который списывается с баланса инициатора и передается новой специально создаваемой организации, которая в дальнейшем выпускает ценные бумаги, обеспеченные данными активами, и размещает их среди широкого круга инвесторов».

В общем виде процесс секьюритизации представляет собой процесс перевода активов в более ликвидную форму. В более узком аспекте секьюритизация может быть определена как финансовая операция, заключающаяся в трансформации низко-

ликвидных активов в ценные бумаги, обеспеченные денежными поступлениями от исходных активов, в результате которой происходит перераспределение риска между первичным владельцем активов, гарантом и инвесторами.

### Основные участники и их функции процесса секьюритизации

Основные участники	Функции
Банк-оригинатор (Originator). Одновременно выполняет функции сервисного агента (Primary Servicer)	Выдает и обслуживает кредиты. Как сервисный агент, занимается приемом платежей от заемщиков, зачислением их на специальные счета доверительного управления, обращением взыскания на залог по дефолтным кредитам.
Специальная инвестиционная компания (SPV), так называемая организация-накопитель	Выкупает активы у банка-оригинатора и эмитирует ценные бумаги. Является балансодержателем активов по кредитам.
Резервный сервисный агент	Применяется в том случае, если основной обслуживающий банк прекращает или не имеет возможности обслуживать данные кредиты.
Гарант	Осуществляет кредитную поддержку секьюритизации (крупные банки, страховые компании).
Платежный (ипотечный) агент	Осуществляет непосредственную работу с ценными бумагами – их транширование, эмиссию ипотечных ценных бумаг.
Андеррайтер	Выполняет функции оценки и поддержания цены соответствующих ценных бумаг, а также участвует в структурировании сделки.
Консалтинговые компании (по юридическим вопросам и вопросам бухучета)	Осуществляют консультацию по вопросам налогообложения, юридических аспектов.
Рейтинговая компания	На основании тщательного изучения характеристик пула долговых обязательств и финансовой устойчивости участников операции определяет рейтинг выпускаемых ипотечных ценных бумаг.
Инвесторы	Вкладывают денежные средства в эмитированные ценные бумаги.

Механизм секьюритизации включает несколько этапов:

– *Первый этап* – продажа объединения активов. На данном этапе инициатором совместно с организатором выпуска производится ревизия числящихся на балансе инициатора активов. По ее итогам формируется перечень активов, которые будут задействованы при выпуске ценных бумаг, и готовится сделка по их снятию с баланса инициатора. Далее организатором выпуска учреждается организация со специальной целью, на баланс которой и осуществляется передача части активов, принадлежащих инициатору. Передача активов от инициатора к организации со специальной целью оформляется договором купли/продажи.

– *Второй этап* – выпуск ценных бумаг. Данный этап охватывает подготовку к выпуску ценных бумаг, сам выпуск ценных бумаг, обеспеченных залогом активов, и отчуждение их первым владельцам путем заключения гражданско-правовых сделок. Для прохождения данного этапа эмитентом ценных бумаг, роль которого в данной схеме играет организация со специальной целью, заключается соответствующий договор с организатором выпуска.

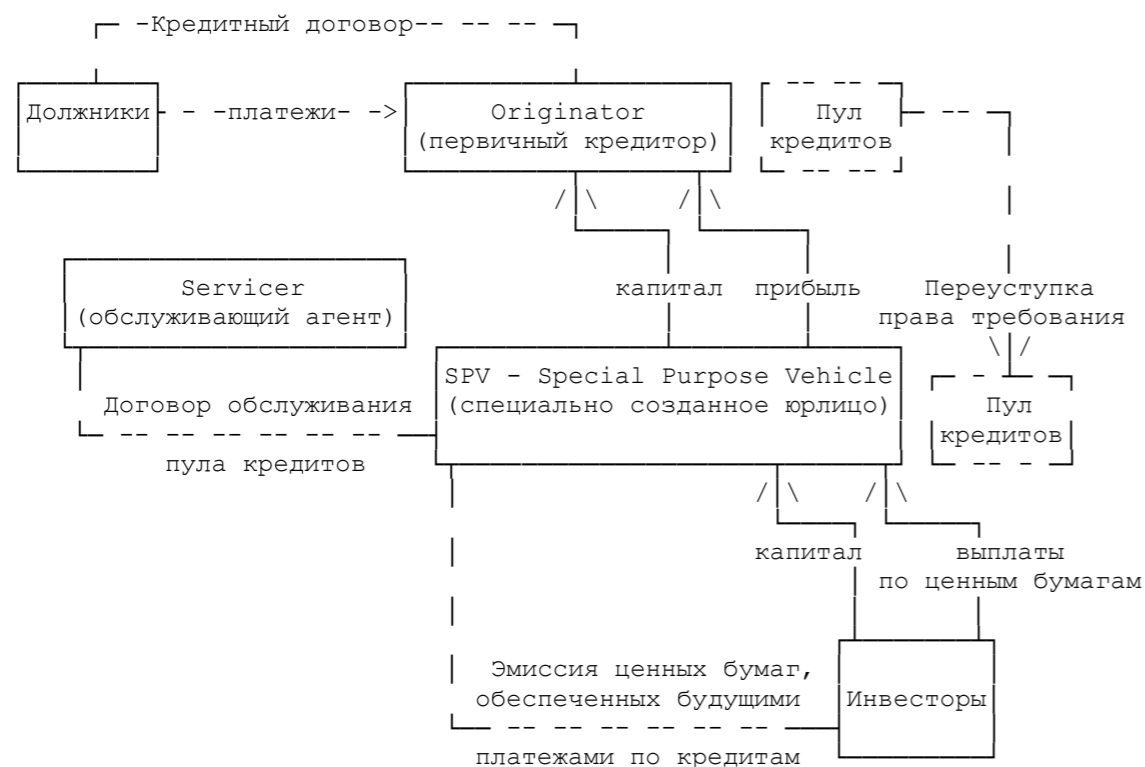
– *Третий этап* – оплата за объединение активов. Суть этого этапа заключается в том, что все средства, которые были собраны организатором выпуска в процессе размещения ценных бумаг, направляются инициатору. Для инициатора данные средства являются платой за активы, которые были переданы им организации со специальной целью по договору купли/продажи.

– *Четвертый этап* – сбор средств, поступающих от объединения активов. В ходе этого этапа организатором выпуска определяются и формируются договорные взаимоотношения с обслуживающей организацией, в соответствии с которыми на нее возлагается обязанность по сбору и аккумулированию средств, поступающих по активам, числящимся на балансе организации со специальной целью.

– *Пятый этап* – осуществление выплат инвесторам. На данном этапе обслуживающей организацией осуществляется распределение средств, поступивших от объединения активов, среди инвесторов ценных бумаг. Курировать сохранность активов, числящихся на балансе организации со специальной целью, а также полноту и своевременность осуществления обслуживающей организацией выплат инвесторам

призван специально привлекаемый для этих целей организатором выпуска куратор.

Процесс секьюритизации можно представить в виде следующей схемы:



Процесс секьюритизации

Началом секьюритизации в РФ можно считать 2004 год. Первая сделка была осуществлена РОС-БАНКом, который привлек 300 млн. долл. США через компанию Russian International Card Finance S.A. Последующие сделки происходили в 2004–2005 годы. В этот период Россия занимала третье место по выпуску обеспеченных ценных бумаг в регионе (1,3 млрд. евро – 4 сделки), включающем Восточную Европу, Ближний Восток и Африку. 2007 год интересен широким диапазоном секьюритизируемых активов: впервые были выпущены ноты, обеспеченные кредитами для малого и среднего бизнеса (в форме облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами). В последующем, в связи с мировым финансовым кризисом, интерес к секьюритизации пошел на спад.

Недавно к этой теме кредитования вернулись. В Уфе, в октябре 2011 года, в Национальном Банке Республики Башкортостан состоялась конференция, посвященная рефинансированию банковских кредитов для малого и среднего бизнеса. Основными тезисами и тематикой встречи был призыв к развитию секьюритизации банковских кредитов для малого и среднего предпринимательства (МСП) были отмечены положительные тенденции в этом секторе.

«...Практика показала несколько плюсов кредитования малого и среднего бизнеса – уровень просрочек по кредитам у них ниже, чем в корпоративном

секторе. С получением кредита бизнес «обелается» – показывает большие обороты, увеличивает выплату налогов. Были случаи, когда предприниматели располагали собственными средствами, но не могли их незаметно вывести из тени, чтобы вложиться в расширение бизнеса. Обращались за кредитами, инвестировали средства, наращивали обороты, платили больше налогов...», – высказалась партнер компании ЗАО «Делойт и Туш СНГ» Виктория Демкович.

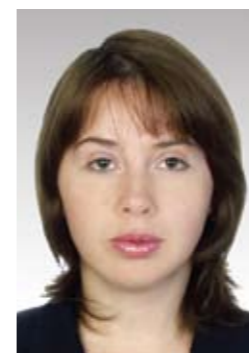
Партнер компании ЗАО «Делойт и Туш СНГ» Максим Любомудров предложил распределить риски, возникающие в ходе секьюритизации, между банком и инвестором следующим образом. Покрытие первых потерь (до 2%) осуществляет инвестор, следующие (от 2 до 4,5%) – банк за счет дохода, от 4,5 до 10% – банк за счет поручительств, свыше 10% погашает инвестор. Банк должен разделить риски с инвестором.

Востребованность «инновационного» финансового инструмента в современной России невелика. На это повлияли следующие факторы: неоднозначность нормативно-правовой базы в отношении регулирования секьюритизации в РФ, нестабильность экономического уклада, вызванного волной финансового кризиса, высокая стоимость финансовых операций (более 100 млн. долл.) для достижения эффективности сделок.

Список литературы:

1. Банковское дело: справ. пособие / М.Ю. Бабичев, Ю.А. Бабичева, О.В. Трохова и др.; под ред. Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 2004. – С. 164.
2. Копейкин А., Стебнев Л., Скоробогатько Б., Пенкина А. Американская модель ипотеки // Рынок ценных бумаг. – 2009. – № 8. – С. 21.
3. Александрова Н.В. Понятие и виды секьюритизации активов // Финансы и кредит. – 2007. – № 5. – С. 27.

4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – Т. 2. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2010. – С. 448.
5. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М.: ВАЗАР-ФЕРРО, 2004. – С. 292.
6. Залесова М.Г. Процесс секьюритизации как механизм совершенствования системы долгосрочного кредитования // Банковское дело. – 2007. – № 12. – С. 51.
7. Шакиев В.А. Банки защищаются // Новая экономическая газета. – 2011. – № 39 (593). – С. 6.



Романова Н.В.

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики социальной сферы  
экономического факультета  
МГУ им. М.В. Ломоносова,  
Россия, г. Москва



Морозова Д.Л.

магистрант экономического факультета  
МГУ им. М.В. Ломоносова,  
Россия, г. Москва

УДК 001.82

## ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ В СФЕРЕ ИСПОЛНИТЕЛЬСКИХ ИСКУССТВ

Значимость программно-целевого управления не ограничивается только необходимостью планирования расходов на капитальный ремонт и строительство новых объектов. Элементы программно-целевого управления все больше внедряются в текущую деятельность государственных учреждений культуры – этот метод становится с каждым годом все более влиятельным инструментом реализации культурной политики и может стать в будущем основным механизмом финансирования учреждений культуры.

Министерство культуры России должно разрабатывать и устанавливать определенные показатели эффективности деятельности и качества услуг для подведомственных учреждений культуры. На основании плановых показателей формируются государственные задания, по параметрам которых рассчитывается размер субсидии из федерального бюджета на возмещение нормативных затрат, связанных непосредственно с оказанием (выполнением) перечисленных выше государственных услуг (работ).

Усиление позиций программно-целевого управления в последние 3–4 года позволяет однозначно определить движение от стратегии патернализма (опеки) к стратегии партнерства между государством и организациями культуры.

*Ключевые слова:* программно-целевой подход, развитие учреждений сферы культуры, культурная политика, программно-целевое планирование, федеральные учреждения культуры, целевые показатели эффективности учреждений культуры.

## APPLICATION OF PROGRAM AND TARGET APPROACH TO DEVELOPMENT OF CULTURAL INSTITUTIONS IN THE PERFORMING ARTS SPHERE

The importance of a program goals management isn't limited only to need of planning of expenses on overhaul and building of new objects. Program goals management elements take root into the current activity of public institutions of culture more and more – this method becomes every year more influential instrument of realization of cultural policy and can become in the future the main funding mechanism for cultural institutions.

The Ministry of Culture of the Russian Federation has to develop and establish certain indicators of efficiency of activity and quality of services for subordinated cultural institutions. On the basis of planned indicators the state tasks on which parameters the subsidy size from the federal budget on compensation of the standard costs connected directly with rendering (performance) listed above state services (works) pays off are formed.

Last 3–4 years program goals management allows to define the clear movement from strategy of a paternalism to partnership strategy between the state and the culture organizations.

*Key words:* program and target approach, development of cultural establishments, cultural policy, program and target planning, federal institutions of culture, target efficiency indicators of the cultural institutions.

Федеральная целевая программа «Культура России (2006–2011 годы)» вошла в десятку целевых программ с наибольшим объемом финансирования (см. примечание 1), а по отдельным годам – в лидеры программ с наибольшим объемом капитальных вложений. Значимость программно-целевого управления не ограничивается только необходимостью планирования расходов на капитальный ремонт и строительство новых объектов, хотя год от года доля этих расходов в общем объеме финансирования увеличивается. Элементы программно-целевого управления все больше внедряются в текущую деятельность государственных учреждений культуры – этот метод становится с каждым годом все более влиятельным инструментом реализации культурной политики и обретает перспективу стать основным механизмом финансирования учреждений культуры.

Нетрудно найти подтверждение тому, что программно-целевой метод в управлении сферой культуры становится более важным, чем раньше, проследив процесс реформирования бюджетной сферы. В 2000-х годах было начато реформирование бюджетного процесса в Российской Федерации, сущность которого заключалась в смещении акцентов бюджетного процесса от управления бюджетными ресурсами (затратами) к управлению результатами путем повышения ответственности и расширения самостоятельности его участников. Суть реформы бюджетного процесса состоит в переходе к преимущественно программно-целевым методам бюджетного планирования, обеспечивающим прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и фактическими или планируемыми результатами их использования в соответствии с установленными приоритетами государственной политики.

С 2008 года осуществлен переход федерального бюджета на среднесрочное планирование по

принципу «скользящей трехлетки». Среднесрочный (трехлетний) финансовый план, являясь прогнозно-аналитическим документом исполнительных органов власти, постоянно корректируется с учетом внешних факторов и условий, притом бюджет на очередной финансовый год является составной частью ежегодно обновляемого и смещаемого на один год вперед многолетнего (трехлетнего) финансового документа. Подобный механизм планирования, с одной стороны, обеспечивает преемственность государственной политики и предсказуемость распределения бюджетных ассигнований, с другой стороны, позволяет вносить в них ежегодные корректировки в соответствии с целями государственной политики и условиями их достижения.

Реформа бюджетного процесса осуществляется в рамках внедрения целого комплекса мер, направленных на построение в России бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Так, Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 года № 1101-р) предусматривала увеличение значимости функциональной классификации бюджета по сравнению с ведомственной классификацией. Как один из инструментов повышения эффективности бюджетных расходов согласно данной Программе принят программно-целевой принцип организации деятельности органов государственной власти. Утвержден Перечень государственных программ Российской Федерации (распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 года № 1950-р). В связи с принятием Федерального закона от 8 мая 2010 года № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муници-

пальных) учреждений» деятельность бюджетных и автономных учреждений нового типа значительно изменилась. В новых условиях вместо получения запланированного финансирования по смете расходов учреждения культуры получают субсидии на возмещение затрат, связанных с оказанием услуг и содержанием имущества. При этом сумма субсидии, указанная в соглашении о ее выделении, рассчитывается с учетом объемов работ и услуг, которые установлены учредителем в государственном задании (см. примечание 2). В силу перехода на бюджетные субсидии, учреждения культуры утратили статус участников бюджетного процесса, вследствие чего доходы учреждений от оказания платных услуг и от аренды поступают в их личное распоряжение и больше не являются поступлениями бюджета соответствующего уровня.

Минкультуры России для учреждений культуры каждого типа (театров, музыкальных коллективов, цирков, библиотек, музеев) определен порядок определения нормативов затрат. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2010 года № 671 «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» Минкультуры России утвердило ведомственный перечень государственных услуг (работ), которые могут оказывать его подведомственные учреждения. В частности, в приказе Минкультуры России от 15 декабря 2010 года № 781 «Об утверждении ведомственного перечня государственных услуг (работ), оказываемых (выполняемых) находящимися в ведении Министерства культуры Российской Федерации федеральными государственными учреждениями, в качестве основных видов деятельности» выделены две группы – работы по созданию художественного продукта (например, работа по созданию новых постановок спектаклей) и услуги, отражающие воспроизведение / демонстрацию художественного продукта, к которому уже привлечен конечный потребитель (показ новых концертных программ, спектаклей).

Таким образом, в рамках определенных работ и услуг за Минкультуры России закреплена обязанность разрабатывать и устанавливать определенные показатели эффективности деятельности и качества услуг для подведомственных учреждений культуры. На основании плановых показателей формируются государственные задания, по параметрам которых рассчитывается размер субсидии из федерального бюджета на возмещение нормативных затрат, связанных непосредственно с оказанием (выполнением) перечисленных выше государственных услуг (работ).

Стоит отметить, что практически все параметры государственного задания, которые устанавли-

ваются театрам, концертным организациям, циркам, в большей мере отражают количественные параметры, а не качественные характеристики услуги, за исключением экспериментальных постановок спектаклей (то есть новаторских спектаклей, не предназначенных для широкой аудитории, показ которых осуществляется, как правило, на малой сцене (филиале) и не учитывается при расчете средней заполняемости зала) (см. примечание 3).

Вместе с тем переход на бюджетные субсидии инициировал процессы кардинальной перестройки деятельности бюджетных и автономных учреждений, их переориентации на эффективность и самокупаемость, поскольку размер субсидии стал напрямую зависеть от выполнения установленных показателей эффективности.

В научной литературе отмечается, что посредством проведения описанных выше реформ создается видимость «принуждения бюджетных учреждений, способных существовать за счет оказания платных услуг и предпринимательской деятельности, к добровольному отказу от статуса бюджетных учреждений» [6]. По мнению А.Я. Рубинштейна, имеет место тенденция постепенного сокращения бюджетных обязательств государства (в лице учредителей) по отношению к подведомственным организациям культуры. А.Я. Рубинштейном и Б.Ю. Сорочкиным еще задолго до принятия Федерального закона от 8 мая 2010 года № 83-ФЗ приведено несколько доводов против внедрения программно-целевого метода в систему государственного управления отраслью культуры [2, с. 172–174]. Авторы утверждают, что программно-целевой подход не может заместить традиционную схему организационно-правовых и финансовых отношений между организацией (коллективом) и ее учредителем, а чрезмерная экспансия целевого финансирования (выделение средств под конкретный результат) сокращает бюджетные расходы учреждений культуры и «снижает обязательства государства до уровня договорной ответственности». «Было бы наивным думать, что культурная политика может быть сведена к совокупности проектов и программ. ...Ориентируя созданные учреждения на выполнение определенной культурной миссии, государство берет на себя бюджетные обязательства по финансированию их текущей деятельности» [2, с. 174].

Кроме того, использование целевого метода финансирования нецелесообразно для тех видов текущей деятельности организации культуры, обеспечение которых направлено на выполнение культурной миссии организации – то есть непрерывное воспроизводство процессов, для которых организации были созданы [5, с. 17]. При этом отмечается, что целесообразно переводить в «зону проектного финансирования» только такие направления деятельности, как

организация фестивалей и конкурсов, капитальные вложения – ремонт и реконструкция зданий.

Еще несколько лет назад за исключением ФЦП «Культура России» не было иных примеров программно-целевого планирования, который бы рассматривался исключительно как дополнительный финансовый механизм в распределение бюджетных средств на творческие проекты, имеющие определенную продолжительность и конкретное содержание (организация семинаров, конференций, концертов, гастролей, экспозиций). В целом в рамках программно-целевого метода распределялось всего 15–20% средств федерального бюджета по направлению «культура» (в 2011 году – около 30%), что в целом соответствует опыту стран с развитой сетью организаций культуры [2, с. 174]. Важной чертой программно-целевого метода управления является то, что он вынуждает учреждения культуры увеличивать источники внебюджетных средств и приближает их к современным рыночным условиям функционирования, – именно это свойство программно-целевого метода подвергается наибольшей критике со стороны творческой общественности.

В противоположность рассмотренной выше точке зрения на программно-целевой подход приведем следующую цитату Б. Фрея из работы «Государственная поддержка и креативность в искусстве: новые соображения» [7, с. 399]: «Гарантированная финансовая поддержка организаций сферы искусства при дефиците их бюджетов не стимулирует творчество. Получение средств, независимое от результатов собственной деятельности, создает комфортабельные условия, что не способствует созданию произведения искусства». При этом на смену отношений «учредитель – учреждение» приходит модель партнерских отношений, когда учреждение должно обосновать и доказать необходимость реализации разработанного им проекта, мероприятия, учитывая его социально-экономическую эффективность и творческую уникальность.

Сегодня программно-целевой метод управления в виде «инъекции эффективности» [4], по выражению А.Я. Рубинштейна, уже привит учреждениям культуры. Действительно, в основе функционирования учреждений культуры лежит непрерывный процесс, у которого нет начала и конца, содержание которого нельзя разделить на этапы реализации, – например, обслуживание посетителей библиотек, прокат спектаклей текущего репертуара, организация постоянных экспозиций музеев. Однако федеральные учреждения культуры уже второй год работают в соответствии с государственными заданиями учредителя, которые вписаны в рамки рассматриваемого подхода. В соответствии с государственным заданием определяются целевые показатели эффек-

тивности учреждения на трехлетний период (с ежегодным пересмотром показателей на год, следующий за отчетным). Основой для определения конкретных значений плановых показателей эффективности деятельности становятся предложения самих учреждений, с учетом прогнозирования результатов работы «от достигнутого». По итогам финансового года Минкультуры России на основе отчетов учреждений о фактически достигнутых показателях корректирует плановые целевые показатели на следующий финансовый год, в зависимости от того, имело ли место невыполнение или перевыполнение учреждением плановых показателей (с соответствующей корректировкой суммы субсидии). Вместе с тем отклонение от планируемого объема оказания услуг зачастую объясняется ошибками планирования финансовых подразделений учреждений культуры и невозможностью прогнозировать свои собственные возможности и ресурсы. Например, количество концертов, которые музыкальный коллектив (хор, капелла, оркестр) намерен показать, зависит от эффективного взаимодействия и выстраивания отношений с контрагентами, в первую очередь с филармониями, учитывая, что у музыкальных коллективов нет своей сценической площадки, поэтому показ концертов организуется филармоническими организациями на условиях гарантийной оплаты (когда музыкальный коллектив получает только фиксированное вознаграждение, а филармония учитывает обслуживаемых зрителей по собственным билетам-бланкам строгой отчетности). В редких случаях музыкальный коллектив самостоятельно организует концерты с продажей билетов, а отношения с филармонией ограничиваются договором аренды (см. примечание 4).

На практике можно столкнуться с необъективностью финансовых подразделений учреждений культуры, которые при представлении предложений о планируемых объемах услуг в будущем финансовом году умышленно занижают плановые целевые показатели, оставляя «резерв» для перевыполнения плана. Вместе с тем, учитывая, что учредитель далеко не всегда может безошибочно и достоверно оценить возможности подведомственных учреждений, установление учреждениям культуры контрольных цифр, по которым определяется их эффективность, представляется несколько сомнительной. Кроме того, государственное задание федеральным учреждениям культуры устанавливается не только на ближайший финансовый год, но и на плановый период (то есть в целом – на три года), хотя только в единичных учреждениях культуры (таких как Большой театр России, Мариинский театр, Эрмитаж, Российская Государственная библиотека) планово-финансовыми службами практикуется долгосрочное планирование.

В научной литературе также несколько проблем, связанных с применением программно-целевого подхода в отношениях между учредителем и учреждением культуры.

Во-первых, отсутствие отраслевой специфики в ряде мероприятий, исполняемых подведомственными учреждениями на основании поручений учредителя. В реестры (перечни) государственных (муниципальных) услуг включены услуги, не относящиеся к основным видам деятельности учреждений (например, проведение театрами художественных выставок, образовательных мероприятий (конференций, мастер-классов) или организацию музеями праздников, народных гуляний и иных досуговых мероприятий) [1, с. 69]. Включение таких мероприятий в государственные задания учреждений культуры умаляет значение программно-целевого планирования, поскольку расчет потребности финансовых средств на реализацию таких мероприятий основывается не на нормативе, а на сметно-затратном подходе.

Во-вторых, частым возражением против планирования финансовых средств в рамках государственных заданий является то, что отказ от традиционных способов финансирования мероприятий, реализация которых не имеет периодического характера, не может быть эффективно спланирована. Имеется в виду, что включение программных мероприятий, о которых говорилось выше, в реестры (перечни) услуг и государственные задания усложняют систему отчетности учреждений перед учредителем [1, с. 70].

С приведенными аргументами трудно согласиться. Наличие программных мероприятий в государственных заданиях необходимо учреждениям именно для целей реализации «нестандартных» услуг, необходимость в которых периодически возникает в связи с празднованием юбилеев, памятных дат. Некоторые театры имеют собственные музеи и музейные экспонаты, которые неразрывно связаны с их историей (МХАТ им. А.П. Чехова, МХАТ им. М. Горького, Малый театр, Театр кукол им. С. Образцова), и хотя деятельность по их сохранению и не является основной в соответствии с их учредительными документами, но их содержание театрами за собственный счет, без выделения бюджетных субсидий обрекло бы их на разрушение и исчезновение, в то время как многие театры обладают уникальными экспонатами. Так, например, Государственный академический театр кукол им. С. Образцова владеет богатейшей коллекцией, которая отражает всю мировую историю кукол, – многие экспонаты включены в государственную часть Музейного фонда. Одновременно с этим в некоторых случаях применение сметно-затратного метода обусловлено необходимостью финансового обеспечения создания отдельных дорогостоящих программ.

С другой стороны, государственное задание не всегда отражает специфику деятельности конкретного учреждения исполнительских искусств. Так, например, некорректно было бы сравнивать создание нового художественного продукта оркестром и ансамблем танца. Создание новой постановки (полноценного концерта) у двух названных творческих коллективов обладает разной трудоемкостью. Создание танцевальной композиции предполагает, кроме прочего, научно-исследовательскую работу, подбор материала (возможно, при поддержке организационно-методических учреждений, ведущих работу по сохранению нематериального культурного наследия), создание партитуры и аранжировки (при организации концерта классической музыки эти составляющие уже существуют в готовом виде). Между тем и оркестр, и ансамбль танца относятся к музыкальным коллективам, и перечень целевых показателей в государственном задании определен в одинаковом составе. Определить единый норматив для какой-либо услуги или работы в сфере культуры не представляется возможным в силу их разнообразия: так, затраты на создание постановки оперного или балетного спектакля не сопоставимы с затратами на создание кукольного спектакля или камерной драматической постановки на основе так называемой «малонаселенной пьесы».

Таким образом, норматив затрат на выполнение услуг не может быть сведен к какому-либо унифицированному нормативу и значительно отличается у учреждений, которые принадлежат к одному типу. Кроме того, расчет персонального норматива для каждого подведомственного учреждения представляется довольно трудоемкой задачей для учредителя. Для каждой государственной услуги определяется порядок расчета субсидии. Так, например, для федеральных театров расчет норматива по показу спектаклей, концертных и иных зрелищных программ производится следующим образом:

$$N_{\text{пс}} = (OT_{\text{п}} + 3_{\text{гон}} + 3_{\text{мз со ос}} + 3_{\text{пр}}) / K_{\text{пс}},$$

где  $N_{\text{пс}}$  – нормативные затраты, непосредственно связанные с показом спектаклей, концертов и концертных программ, иных зрелищных программ на стационаре в соответствующем финансовом году;  $OT_{\text{п}}$  – планируемые затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда персонала;  $3_{\text{гон}}$  – планируемые на соответствующий финансовый год затраты на выплату гонорара приглашенным работникам, определяемые как среднее арифметическое значение проиндексированных фактических затрат на гонорар приглашенным работникам за два отчетных года;  $3_{\text{мз со ос}}$  – планируемые на соответствующий финансовый год затраты на материальные запасы и исходящий реквизит, ремонт и содержание художественного оформления, приобретение новых

основных средств, определяемые как среднее арифметическое значение проиндексированных фактических затрат на перечисленные нужды, потребляемые в процессе реализации художественного продукта за два отчетных года;  $Z_{пр}$  – планируемые на соответствующий финансовый год затраты на прочие услуги сторонних организаций за два отчетных года;  $K_{пс}$  – среднее арифметическое значение количества единиц оказания услуг за два отчетных года (см. примечание 5).

Кроме того, на примере учреждений с крупным финансово-хозяйственным оборотом особен-

но видно, что в расчет норматива иногда заложен ускоренный темп инфляции в связи с содержанием высокотехнологичного оборудования, оплаты коммунальных услуг, оплаты труда. Таким образом, стремительное удорожание государственной услуги оплачивается бюджетом соответствующего уровня. На стоимость государственной услуги частично переносятся затраты учреждения, связанные с наличием инвестиционных вложений, стадия работ по реконструкции и капитальному ремонту существенно влияет на расчетную стоимость государственной услуги (см. табл.).

**Взаимосвязь капитальных вложений и расчетной стоимости государственной услуги, установленной учредителем в государственном задании**

Наименование театра	Норматив затрат на предоставление услуги по показу одного спектакля, тыс. руб.		Стадия реконструкции
	2012	2013	
ФГБУК «Государственный театр наций»	695,2 (68,5)	537,3 (61,5)	Стадия <i>пост-реконструкции</i> : четырехлетние работы по реконструкции завершены в сентябре 2011 года, после чего общехозяйственные расходы на показ спектаклей снизились.
ФГБУК «Государственный академический Мариинский театр»	1 638,3 (538,5)	1 710,0 (539,5)	Стадия <i>«реализации проекта»</i> : работы проводятся с 2009 года (после повторного конкурса), в мае 2013 года запланирован ввод в эксплуатацию новой сцены. Общехозяйственные расходы растут.
ФГБУК «Большой драматический театр им. Г.А. Товстоногова»	228,0 (260)	582,0 (191)	<i>«Нулевой цикл» реконструкции</i> : работы по реконструкции начались в январе 2013 года. Норматив затрат резко возрос за счет снижения расчетного числа показов, сокращения производственной нагрузки сцены, сокращения доходов от продажи билетов.

Источник: составлено авторами на основе данных: [БОР-навигатор КУЛЬТУРА] – URL: www.gz.mkrf.ru (дата обращения 15.03.2013).  
 Примечание: в скобках указано расчетное число показов спектаклей.

Отметим также, что нормативы затрат в государственном задании рассчитываются на основе планового трехлетнего периода. При условии, что финансовый год может быть более или менее успешным для учреждения культуры, временное снижение его показателей экстраполируется на несколько следующих плановых периодов, когда реальные возможности учреждения могут значительно превышать плановые показатели, заложенные в трехлетний план. Объективным обоснованием для резкого снижения целевых показателей как раз является проведение работ по реконструкции и капитальному ремонту здания учреждения культуры, в то время как наличие «временного лага» между расчетом норматива и фактическим исполнением государственного задания приводит к искажению программно-целевого процесса.

С одной стороны, недостижение запланированных показателей деятельности, например, падение посещаемости театра / концертной организации, то есть сниже-

ние спроса со стороны населения на услуги конкретного учреждения (а не на услуги учреждений культуры в целом), может быть проявлением неудовлетворительного качества услуги, – в этом случае сокращение учредителем бюджетного финансирования является вполне естественным. С другой стороны, услуги культуры по своей природе являются, по определению Р. Масгрейва, мериторными благами (merit goods), вследствие чего при отставании реального спроса населения на услуги культуры от желательного государство обязано поддерживать спрос на эти мериторные блага путем субсидирования их производства и побуждения потребителей к потреблению за счет создания условий для снижения цен на них. В качестве примера мериторных благ приводятся услуги публичных библиотек, филармоний и театров (в части обслуживания «социального зрителя» – школьников, пенсионеров).

Таким образом, ключевая проблема – отделение общих тенденций или случайных флуктуаций сниже-

ния и повышения спроса на услуги культуры в целом от тенденций развития спроса на услуги конкретных учреждений культуры. Отделить снижение потребительского спроса на услуги конкретной организации от общего тренда падающей заинтересованности россиян к культуре представляется возможным на основе анализа показателей эффективности работы учреждений культуры, которые должны быть установлены учредителем с учетом специфики и особенностей конкретных учреждений (см. примечание 6). Планом мероприятий («дорожной картой») по повышению эффективности в сфере культуры (см. примечание 7) предусмотрен рекордный рост удовлетворенности населения услугами культуры – с 70% в 2012 году до 90% в 2018 году. Вместе с тем единого мониторинга удовлетворенности услугами культуры до настоящего времени не проводилось – в 2007 году Институтом экономики и социальной политики было осуществлено исследование аудитории федеральных учреждений культуры в г. Москве (81,4%), в то время как аналогичные исследования в регионах России определили более низкие показатели удовлетворенности услугами культуры.

Усиление позиций программно-целевого управления в последние 3–4 года позволяет однозначно определить движение от стратегии патернализма (опеки) к стратегии партнерства между государством и организациями культуры. По мнению Г.Г. Карповой, следует «попытаться преодолеть или уменьшить противоречия этих двух подходов путем совмещения политического курса и социальных программ, относящихся к разным концепциям культурной политики» [3, с. 11], хотя бюджетная реформа чаще вступает в противоречие с патерналистическим подходом к развитию отрасли культуры. Несомненно, поддерживая точку зрения автора, важно особенно подчеркнуть неоднородность показателей финансово-экономической деятельности учреждений культуры, что обуславливает разные подходы к развитию и повышению эффективности деятельности учреждений каждого типа. При этом представляется разумным мнение о том, что применение бюджетозамещения не всегда представляется обусловленным, а деятельность наиболее социально ориентированных учреждений – библиотек и домов культуры не должна быть вовсе ориентирована на приносящую доход деятельность.

*Примечания:*

1. В 2006, 2009, 2010 годах [официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации] – URL: [http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Graphics/pub\\_page\\_diagram\\_list/](http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Graphics/pub_page_diagram_list/) (дата обращения 10.03.2013).

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2010 года № 671 «О поряд-

ке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания».

3. В отличие от организаций исполнительских искусств, показатели деятельности которых, равно как и эффективность и качество услуг, оцениваются на основе индивидуального подхода к каждому учреждению, учитывая наличие разнообразия располагаемых ресурсов, для библиотек федерального ведения установлена только предельная численность (минимальный порог) предоставления услуг (приказ Минкультуры России от 28 марта 2012 года № 248).

4. Численность зрителей в формах статистического наблюдения указывают именно те учреждения, которые проводят мероприятия своими силами (то есть самостоятельно организуют показ, проводят продажу билетов и фактически могут подтвердить каждого зрителя бланком строгой отчетности). На практике небольшие организации, которые не имеют в своем распоряжении сценической площадки (за ними не закреплены здания, другое недвижимое имущество на праве оперативного управления или хозяйственного ведения), также не имеют и билетного хозяйства, и статистически оказываемые ими услуги никак не учитываются. Более того, гастрольные и выездные мероприятия, как показывает практика, проводятся в основном на условиях гарантийной оплаты, когда организацию и проведение показа спектакля / концерта, в том числе продажу билетов, производит принимающая сторона. Поэтому установление показателя «численность зрителей» для оценки качества выполнения услуг по показу спектаклей и концертов для учреждений, которые не могут представить бухгалтерскую отчетность по данному показателю, а также применительно к мероприятиям, на которых подобный учет отсутствует или ведется приблизительно (например, фестивали на открытых площадках), в принципе нецелесообразен. Руководствуясь той же логикой, Минкультуры России устанавливает самостоятельным музыкальным коллективам (оркестрам, капеллам, хорам, ансамблям) государственное задание только на работу по созданию концертов и концертных программ.

5. Приказ Минкультуры России от 5 декабря 2011 года № 1122 «Об утверждении порядка определения нормативных затрат на оказание театрами, цирковыми организациями, организациями в сфере народного творчества, библиотеками, музеями, концертными организациями, самостоятельными творческими коллективами, филармониями, подведомственными Министерству культуры Российской Федерации, государственных услуг и нормативных затрат на содержание их имущества».

6. В 2007 году ИнЭСП получены следующие результаты об общем уровне удовлетворенности

посетителей федеральных государственных учреждений культуры, расположенных в Москве: в целом – 81,4% (в музеях – 81,5%, в библиотеках – 78,5%, в театрах – 84%, в филармониях – 77,7%). В опросе приняли участие 2087 посетителей и 382 работника учреждений культуры федерального ведения, расположенных в Москве (библиотек, музеев, театров, филармоний). Об этом: Сидоренко С.В., Тарасова Н.А. Мониторинг как инструмент оценки качества услуг. Технология расчета коэффициента удовлетворенности потребителей с целью корректировки аспектов деятельности учреждений культуры // [Институт экономики и социальной политики, 2007] URL: [http://www.inesp.ru/directions/social/publications/publications\\_detail.php?ID=678](http://www.inesp.ru/directions/social/publications/publications_detail.php?ID=678) (дата обращения 14.03.2013).

7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года № 2606-р «Об утверждении Плана мероприятий «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности сферы культуры» (вместе с Планом мероприятий («дорожная карта»).

*Список литературы:*

1. Абидуева Е.В. Актуальные проблемы применения программно-целевого метода регулирования дея-

тельности в сфере культуры // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2013. – № 1. – С. 69.

2. *Актуальные проблемы культурной политики современной России* / Ред.-сост. Б.Ю. Сорочкин. – М.: ЛЕНАНД, 2008. – 256 с. – С. 172–174.

3. Карпова Г.Г. Государственное управление и общественные приоритеты в сфере культурной политики // Журнал исследований социальной политики. – Том 7. – № 1. – С. 11.

4. Рубинштейн А.Я. Нужна ли культура власти? Доклад на заседании Аналитического совета Фонда «Единство во имя России», 21 сентября 2005 г. – URL: <http://www.fondedin.ru/dok/doc210905.pdf> (дата обращения 16.03.2013).

5. Рубинштейн А.Я., Сорочкин Б.Ю. Культура между государством и рынком // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2003. – № 7. – С. 17.

6. Сорочкин Б.Ю., Рубинштейн А.Я., Дудкина Е.А. и др. Научный доклад «Экономические основы культурной политики в современной России». – М., 2006.

7. Фрей Б. Государственная поддержка и креативность в искусстве: новые соображения // Экономика современной культуры и творчество: сб. ст.; пер. с англ. – М.: Фонд науч. исслед. «Прагматика культуры», 2006. – С. 399.



**Гавриленко И.Г.**

старший преподаватель кафедры  
«Региональная экономика и управление»  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 332.871.1 – 048.78

## РАЗВИТИЕ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ЖИТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИЕ СВОЕЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В данной статье рассматриваются товарищества собственников жилья (ТСЖ) как наиболее перспективная форма управления многоквартирными домами. Показана их роль в формировании института самоуправления в жилищной сфере, вовлечении собственников в управление своей недвижимостью, повышении эффективности содержания и эксплуатации жилищного фонда. Особое внимание уделяется анализу проблем, возникающих в результате деятельности товариществ собственников жилья в современных условиях.

Выявлены факторы, препятствующие массовому созданию и успешному функционированию ТСЖ. Доказана необходимость системных усилий по разрешению названных противоречий и проблем.

*Ключевые слова:* многоквартирный дом, товарищества собственников жилья, жилищные услуги, управление, реформирование.

## DEVELOPMENT OF ASSOCIATIONS OF OWNERS OF HOUSING AS THE INDICATOR OF LEVEL OF THE INVOLVEMENT OF INHABITANTS IN MANAGEMENT OF THE REAL ESTATE

In this article the association of owners of housing (AOH) as the most perspective form of government are considered by apartment houses. Their role in formation of institute of self-government in the housing sphere, involvement of owners in management of the real estate, increase of efficiency of the contents and operation of housing stock is shown. The special attention is paid to the analysis of the problems resulting activity of associations of owners of housing in modern conditions. The factors interfering mass creation and successful functioning of condominium are revealed. Need of system efforts on permission of the called contradictions and problems is proved.

*Key words:* apartment house, associations of owners of housing, housing services, management, reforming.

За последние 20 лет произошла существенная трансформация системы управления и обслуживания жилищного фонда. Отправной точкой преобразований стал процесс приватизации жилья, который начался в России в 90-х годах прошлого столетия.

Если в начале 1990-х годов 90% всего жилищного фонда страны принадлежало государству и муниципалитетам, то на конец 2011 года почти 85% жилищного фонда является частным. В Республике Башкортостан доля частного жилья в 1990-м году составляла 41%, а в 2011 году – 90%, что выше среднестатистического российского уровня [1].

Трансформация прав собственности привела к появлению многомиллионного класса собственников жилья. Существенно изменилась и роль населения в системе ЖКХ – от нанимателя жилья, покрывавшего лишь 10% от их фактической стоимости, к основному плательщику жилищно-коммунальных услуг [2]. В настоящее время жители оплачивают все 100% средств, необходимых для содержания жилья. Кроме того, собственники, полностью оплачивая жилищно-коммунальные услуги, становятся их заказчиками и оценщиками качества.

Однако статус собственника жилья наделяет его обладателя не только правами, но и определенными обязанностями. Основной такой обязанностью является управление своей недвижимостью, включая общее имущество в многоквартирном доме (МКД). Действующим жилищным законодательством на собственников помещений возложена обязанность содержания и ремонта не только своих квартир, но и общего имущества в доме. На практике население, по причинам неосведомленности, инертности, незаинтересованности и занятости уклоняясь от участия в собраниях жильцов, «перепоручает» принятие решений посторонним, не заинтересованным в сохранении

чужой собственности структурам. Напомним, Жилищный кодекс РФ устанавливает, что собственники помещений многоквартирных домов обязаны выбрать способ управления этими домами, если же в течение года волеизъявления жильцов не произошло, органы местного самоуправления обязаны провести открытый конкурс по выбору управляющей организации, которая будет управлять домом [3, ст. 161].

На данный момент сложилась ситуация, когда в отдельно взятом многоквартирном доме может быть представлено несколько собственников – физические и юридические лица, частные собственники и муниципалитет (в виде собственников неприватизированных квартир). Вместе с тем большинство домов остается в ведении муниципалитета (реорганизовавших МУПы и ГУПы в ОАО и ООО) и обслуживается победившими на городском конкурсе подрядными организациями. Необходимо отметить, что в большинстве случаев подобная практика реформирования ЖКХ не приносит желаемого результата и не способствует развитию эффективной системы управления жилищным фондом.

В последнее время резко возросло число жалоб на работу отрасли. Так, за 2012 год в Госжилинспекцию РБ поступило 9920 обращений от физических, юридических лиц, органов исполнительной власти, средств массовой информации, что на 58% больше, чем за аналогичный период 2011 года (см. табл., рис. 1, 2) [4].

Статистические данные по республике свидетельствуют о том, что на одно проверенное жилое здание в среднем приходится 5,2 факта нарушений, в ряде многоквартирных домов при инспектировании выявляются до 15 и более нарушений как по технической неисправности конструкций и инженерных систем, так и некомплектности технической документации.

Ситуация в жилищной сфере Республики Башкортостан,  
по данным Государственной жилищной инспекции

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Выявлено нарушений в жилищной сфере	18 282	24 047	38 145	42 326	48 567
Обращения граждан, физических, юридических лиц, органов исполнительной власти РФ и РБ, средств массовой информации по защите прав потребителей в сфере жилищного законодательства	990	2 754	4 268	6 315	9 920

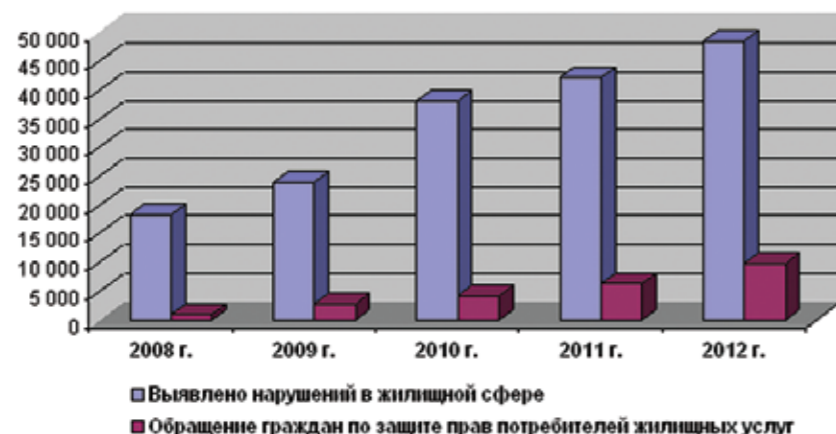


Рис. 1. Динамика выявленных нарушений в жилищной сфере РБ



Рис. 2. Структура поступивших в Госжилинспекцию РБ обращений о нарушениях прав потребителей в ЖКХ за 2012 г.

Более 42% многоквартирных домов республики имеют износ свыше 30% и нуждаются в капитальном ремонте. На эти цели, по оценке специалистов, требуется около 30 миллиардов рублей [5].

Названные факты свидетельствуют о том, что на современном этапе реформы ЖКХ к числу важнейших проблем относится **неэффективность содержания и эксплуатации жилищного фонда**. Во многом это связано с отсутствием подлинного участия населения в управлении своими домами, разрозненностью собственников жилья и отсутствием системного контроля качества работ и услуг. Приватизация квартир в многоквартирных домах еще не сделала их обладателей эффективными собственниками. Несмотря на ежегодный

рост жалоб, собственники по-прежнему практически не участвуют в управлении своим имуществом. К примеру, не приходят на общее собрание, даже если решается вопрос о проведении капитального ремонта или отстранении управляющей компании от управления домом.

В связи с этим первостепенное значение сегодня имеет развитие общественного самоуправления в жилищной сфере, обеспечение непосредственного участия собственников жилья в управлении собственной недвижимостью.

Организация самоуправления жильцов оценивается как эффективная мера реформирования жилищной сферы, так как домовладельцы приобретают реальную возможность:

– непосредственно участвовать в принятии совместных решений по вопросам управления общим имуществом дома;

– контролировать объем и качество оказанных услуг;

– определять первоочередность мер по обслуживанию дома и благоустройству придомовой территории;

– влиять на тарифную политику управляющих компаний и ряд других.

Кроме того, развитие жилищного самоуправления – важный ресурс формирования у людей чувства подлинного хозяина, их сопричастности к общественно-политическим процессам, что является необходимым условием становления гражданского общества, развития демократии и самоуправления в России [6]. Все это позволит снизить бюджетную нагрузку местных администраций по расходам на содержание жилищного фонда, усилить конкуренцию в отрасли, контролировать и пресекать факты мошенничества и нецелевого расходования финансовых средств.

Анализ показывает, что развитие общественного самоуправления в жилищной сфере наиболее

эффективно достигается при управлении общим имуществом МКД товариществами собственников жилья. **Товарищество собственников жилья** – некоммерческая организация, создаваемая для совместного управления комплексом недвижимого имущества в многоквартирном доме, обеспечения эксплуатации этого комплекса, владения, пользования и распоряжения.

В России первые ТСЖ возникли в начале 1990-х гг., но до 2008 года процесс их создания шел крайне медленно и лишь с принятием Федерального закона № 185 «О фонде содействия реформированию ЖКХ» от 21.07.2007 г. заметно ускорился. В соответствии с названным законом одним из важнейших критериев эффективности работы регионов в реформировании ЖКХ, возможности получения ими государственной финансовой поддержки на проведение капитального ремонта жилых домов является рост числа ТСЖ (доля ТСЖ как способа управления многоквартирными домами должна составлять от 5–20%) [7, ст. 14]. С 2008 по 2011 год количество ТСЖ как в России, так и в Республике Башкортостан увеличилось более чем в 3 раза (рис. 3) [8].



Рис. 3. Динамика создания ТСЖ в РФ, РБ

Доля ТСЖ в управлении многоквартирными домами по России составляет около 14%, наблюдается существенная региональная дифференциация данного показателя (рис. 4). Так, по данным Фонда содействия реформированию ЖКХ, в Мордовии и Татарстане доля ТСЖ составляет 36,54 и 31,95%, а в Республике Тыва и Иркутской области – 2,77 и 4,04% соответственно. В Республике Башкортостан на конец 2012 года товариществами собственников жилья управлялось 19,5% (3 889) домов [8].

Значительный рост количества ТСЖ в 2009–2011 годах, как показала практика, в большинстве случаев не являлся следствием активности собственников и их стремлением к самоорганизации. Основными факторами данного процесса стали «активная деятельность» региональных и местных органов вла-

сти (в стремлении получить государственное софинансирование капитального ремонта жилья), а также несовершенство жилищного законодательства. Например, при строительстве многоквартирного дома, до середины 2011 года, компания-застройщик могла создать свою обслуживающую организацию или организовать формальное товарищество собственников жилья (ТСЖ), передав им в управление дом.

К концу 2010 года в контролируемые органы регионального и федерального уровней, средства массовой информации, суды стали поступать многочисленные обращения, жалобы и иски граждан на создание липовых ТСЖ, мошенничество в данной сфере. Отмечались случаи, когда в многоквартирных домах создавались товарищества собственников жилья, но об их создании жильцы, как правило, узнавали

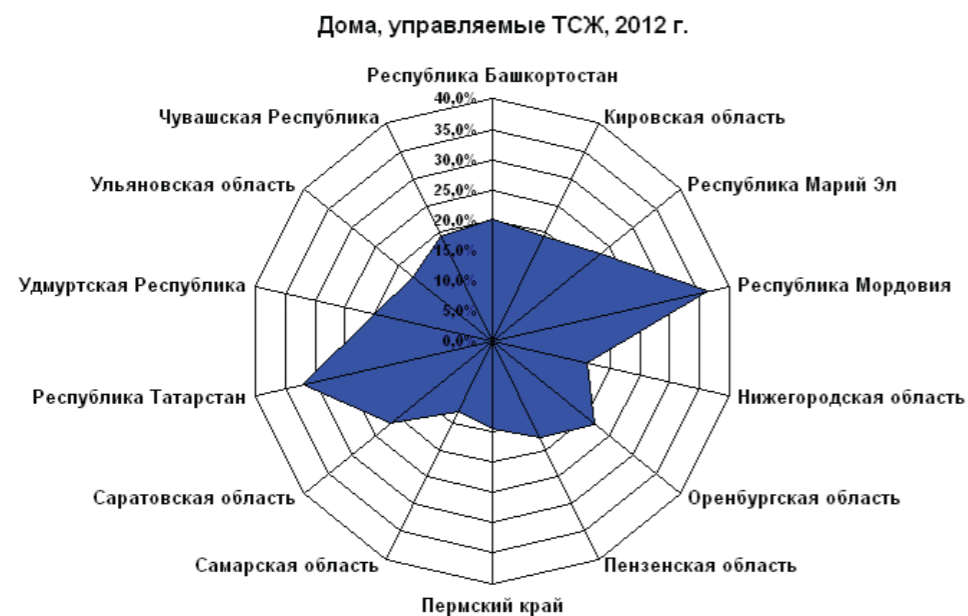


Рис. 4. Развитие ТСЖ в регионах Приволжского ФО

уже после того, как эти ТСЖ были созданы, более того, после того, как прошел положенный по закону полугодовой срок для опротестования этого решения. В данных случаях никто не проводил никаких собраний жильцов, а просто готовился полностью «липový» комплект документов для регистрации фиктивного ТСЖ. По данным Госжилинспекции г. Москвы, почти половина (45%), а именно 3 685 из 8 148 товариществ собственников жилья, зарегистрированных в столице на начало 2012 года, оказались фиктивными и были ликвидированы [9].

Немало примеров, когда в реально созданных и действующих ТСЖ у председателей (как правило, это энтузиасты-пенсионеры, отставные военные, бывшие работники бюджетной сферы и т. п.) отсутствовали опыт и квалификация, необходимые для выполнения всего набора функций управления многоквартирными домами. В итоге деятельность таких ТСЖ сопровождалась низким качеством, ростом убытков и нерациональным расходованием средств и, как следствие, жалобами и недовольством жильцов.

В связи с повсеместным созданием ТСЖ стала актуальна проблема мошенничества и злоупотреблений в этой сфере. Ценность для мошенников представляет общее имущество многоквартирного дома, а также бюджет товарищества, месячный размер которого в многоэтажном доме достигает нескольких миллионов рублей в месяц. Завладев этими средствами, недобросовестные председатели ТСЖ распоряжаются ими в своих целях, а не на благо дома и жильцов. По оценкам специалистов, ежегодная сменяемость председателей правлений ТСЖ достигает 35–40%. Одни уходят сами, других сменяют бесконфликтно, третьих привлекают к уголовной ответственности за нанесение материального ущерба собственникам помещений.

Названные факты не способствуют популяризации в обществе института ТСЖ как формы управления многоквартирными домами, дискредитируют его цели и задачи.

За прошедший период появилось большое количество публикаций, отражающих мнение специалистов-практиков, собственников жилья, аналитиков, региональных и муниципальных руководителей, по вопросам деятельности ТСЖ, их преимуществ и недостатков, проблемам организации и деятельности, судебной практике. На основе исследованного материала выявлены факторы, влияющие на развитие товариществ собственников жилья (рис. 5).

**Институционально-правовые факторы.** Принятие нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации, предусматривающих формирование благоприятных условий для образования и деятельности товариществ собственников жилья, контроля законности их создания и деятельности, иные программно-целевые документы.

**Финансово-экономические факторы.** Предоставление товариществам собственников жилья бюджетной поддержки на проведение капитального ремонта дома целевых субсидий на модернизацию и ресурсосбережение; софинансирование затрат по методическому и информационному обеспечению работы по подготовке кадров для ТСЖ, а также расходов, связанных с приобретением информационных и методических материалов по вопросам создания и деятельности ТСЖ.

**Административно-организационные факторы.** Стимулирование и поддержка ТСЖ на начальном этапе их создания и функционирования путем упрощения процедур создания товариществ собственников жилья; обеспечение инвентаризации и паспортизации общего имущества многоквартир-



Рис. 5. Факторы, влияющие на развитие товариществ собственников жилья

тирных домов; формирование земельных участков, на которых расположены многоквартирные дома; образование ассоциаций, партнерств, союзов собственников жилья и т. п.

**Инфраструктурные факторы.** Развитие рынка ориентированных на ТСЖ услуг: ремонтных, инжиниринговых, страховых, бухгалтерских, биллинговых, банковских, подготовки и переподготовки кадров для ТСЖ; проведение финансовых и технологических ревизий хозяйственной деятельности ТСЖ и ряд других [10].

**Информационные факторы.** Создание системы информационного и консультационно-методического обеспечения собственников жилья, членов ТСЖ, инициативных групп и т. п., деятельности по управлению собственной недвижимостью. Например, разработка и опубликование типовых форм и инструкций по организации деятельности ТСЖ, хранению и предоставлению связанной с управлением многоквартирным домом информации, управленческому консалтингу в ТСЖ и ряд других. Опыт показывает, что профессиональное системное информирование жителей является одной из важнейших составляющих жилищного просвещения, преодоления жилищной неграмотности [2].

**Социально-психологические факторы.** Развитие социальной активности собственников жилья, формирование благоприятного микроклимата в многоквартирном доме, основанного на взаимном уважении, доверии, терпимости, конструктивном взаимодействии между жильцами с различным социальным статусом и экономическим положением.

**Технологические факторы.** Характеристика жилого дома и коммуникаций по техническому состоянию, году постройки, степени износа, экологичности и безопасности проживания, наличию ресурсосберегающих технологий и т. п.

В 2011 году были внесены изменения в действующее жилищное законодательство (Федеральный

закон № 123 от 4 июня 2011 г.), расширяющие полномочия государственных органов в части контроля за правомерностью создания, деятельности, соблюдением стандарта раскрытия информации ТСЖ и управляющих компаний [11]. До 1 марта 2013 года Государственные жилищные инспекции должны проверить законность создания всех уже существующих ТСЖ. Раньше действенным, но длительным способом выяснения законности работы ТСЖ являлся только суд.

Во исполнение ФЗ № 123 и Постановления Правительства РФ от 23 сентября 2010 г. № 731 [12], Госжилинспекцией РБ в 2012 г. осуществлена проверка 1 844 ТСЖ, действовавших на территории республики, в 1 295 ТСЖ (70%) выявлены нарушения требований законодательства. В суд направлены иски о ликвидации 232 ТСЖ, самоликвидировались 150 товариществ [4].

Сегодня как в научной литературе, так и в средствах массовой информации значительное внимание уделяется анализу деятельности объединений собственников жилья и конкретно – ТСЖ в современном российском обществе, проблемам их эффективного функционирования и организации. В целом у экспертов имеется общее, во многом совпадающее представление об особенностях и характере стоящих перед товариществами собственников жилья проблем, стратегии их дальнейшего развития как института самоуправления в жилищной сфере. Товарищества собственников жилья, несмотря на выявленные негативные моменты, называют наиболее демократичным, прозрачным и перспективным способом управления многоквартирными домами [13]. Создание ТСЖ позволяет наиболее полно реализовать права собственников по управлению и распоряжению общей собственностью, делает более прозрачной схему поступления и расходования средств жильцов, создает благоприятные возможности для привлечения инвестиций и улучшения условий проживания.



В качестве приоритетных направлений стимулирования создания товариществ собственников жилья и их поддержки можно предложить следующее:

– обеспечение прозрачности норм и механизмов предоставления товариществам собственников жилья бюджетной поддержки на проведение капитального ремонта дома, целевых субсидий;

– мониторинг деятельности ТСЖ, внедрение рейтинговых показателей их эффективности; разработку системы поощрения лучших товариществ путем преимущественного участия в различного рода городских и районных программах;

– определение и реализацию стратегических задач по подъему уровня квалификации и компетентности руководителей ТСЖ, членов правления;

– активизацию информационно-разъяснительной, просветительской работы с населением;

– популяризацию лучшего опыта российских регионов по внедрению некоммерческих, основанных на самоуправлении форм управления жильем;

– создание и развитие инфраструктуры услуг для товариществ собственников жилья в рамках целевых региональных и муниципальных программ поддержки ТСЖ (по опыту ряда регионов и муниципальных образований РФ);

– совершенствование механизмов контроля за деятельностью ТСЖ с целью предупреждения недобросовестных действий и злоупотреблений со средствами граждан.

Для создания и эффективной деятельности ТСЖ как института самоуправления в жилищной сфере необходим комплексный, системный подход региональных и муниципальных властей. Такой подход должен быть основан на диагностировании указанных факторов, определении степени их влияния на ход реализации реформ в жилищной сфере, разработке и принятии целевых программ поддержки объединений собственников жилья городов и муниципальных образований Республики Башкортостан.

*Статья выполнена в рамках исследования при финансовой поддержке РГНФ, научно-исследовательского проекта РГНФ «Управление развитием деловой активности населения в муниципальных образованиях Республики Башкортостан, проект № 12-12-02016».*

*Список литературы:*

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bashstat.ru/>.
2. Шомина Е.С. Трансформация жилищной сферы и новые задачи жилищного просвещения в России

/ Е.С. Шомина. Электронный журнал «Вестник Московского государственного областного университета». – Режим доступа: <http://www.evestnik-mgou.ru>.

3. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 № 188-ФЗ, с изменениями от 29.06.2012 № 96-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru>.

4. Официальный сайт Государственной жилищной инспекции по Республике Башкортостан. – Режим доступа: <http://www.gzhirb.ru>.

5. Официальный сайт Министерства ЖКХ Республики Башкортостан. – Режим доступа: <http://mgkhrb.ru>.

6. Гавриленко И.Г. Развитие деловой активности населения через формирование института самоуправления в жилищной сфере/ И.Г. Гавриленко. Гражданское общество в России: состояние, тенденции, перспективы: сборник научных трудов / – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – С. 11–21.

7. Федеральный закон от 21 июля 2007 года № 185-ФЗ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru>.

8. Официальный сайт Государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». – Режим доступа: <http://www.reformagkh.ru/>.

9. Официальный сайт Государственной жилищной инспекции г. Москвы. – Режим доступа: <http://mgi.mos.ru/>.

10. Исаева Н.В. Инфраструктурное обеспечение развития деловой активности населения в муниципальных образованиях Республики Башкортостан / Н.В. Исаева, Л.В. Охотникова, И.Г. Гавриленко, Ю.В. Еркеева. – Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012. – 72 с.

11. Федеральный закон РФ от 4 июня 2011 г. № 123-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru>.

12. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 года № 731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru>.

13. Валиев Ш.З. Товарищество собственников жилья: проблемы и перспективы развития / Ш.З. Валиев, И.Г. Гавриленко // Вестник Томского государственного университета. Общественный периодический журнал. – Вып. № 350 (сентябрь 2011 г.). – Изд-во ТГУ, 2011. – С. 146–152.



**Мисько О.Н.**

доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры истории экономики  
и экономической мысли экономического факультета  
Санкт-Петербургского государственного университета,  
Россия, г. Санкт-Петербург

УДК 378.147:330.8

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

В статье рассматриваются актуальные проблемы, связанные с организацией и методикой преподавания историко-экономических дисциплин в высшей школе. Отмечается тревожно низкий уровень исторической грамотности выпускников экономических специальностей. Сделан вывод о необходимости серьезных изменений в организационной работе, практике и научно-методическом обеспечении преподавания историко-экономических дисциплин в общем и реализации образовательных программ по предмету в частности.

*Ключевые слова:* история экономики, высшее образование, историко-экономическое мышление, учебная работа, специальная периодика.

## ACTUAL PROBLEMS OF TEACHING ECONOMIC HISTORY AT THE HIGH SCHOOL

The article is devoted to the main issues related to the organization and methodology of teaching economic history in the university. We observed extremely low level of historical background of our graduates' students. The need of significant changes in organizational work, practice and academic support in teaching historical and economic disciplines in general is identified, as well the implementation of specialized educational programs on the subject.

*Key words:* the economics history, higher education, historic and economic approach, organizational work, special periodical publications.

В современном мире (и зачастую даже в научных кругах) имеют место следующие рассуждения: зачем нужна экономическая история, чему она может научить современного экономиста, практика или теоретика, имеет ли смысл тратить на ее изучение драгоценное время или посвятить его изучению более полезных и прагматических вещей, таких как иностранный язык, математика, менеджмент и т. п. и т. д.? В данной статье делается попытка поразмышлять над этими вопросами, определить место и значение экономической истории в современной системе экономических наук, определить характер ее восприятия и методологии ее преподавания, выявить значимость экономической истории для экономиста высшей квалификации.

В настоящее время назрела серьезная необходимость анализа ситуации вокруг преподавания

экономической истории в системе экономических дисциплин вузовского образования России. Преподавание курса «экономическая история» («история экономики») находится в глубоком кризисе по многим причинам, главная из которых, на наш взгляд, состоит в пренебрежении руководством экономических вузов этой дисциплиной, непониманием ее значения для формирования высококультурного, квалифицированного экономиста, а не ремесленника с дипломом о высшем образовании, который в лучшем случае соответствует уровню подготовки экономических техникумов советских времен<sup>1</sup>. Специальные исторические дисциплины в области общественных наук, к которым относится и экономическая наука, имеют во многом определяющее, стратегическое значение для формирования *экономического образа мышления*, который для специалиста

<sup>1</sup> В данной статье под «высококвалифицированным экономистом» автор понимает специалиста, способного понимать экономические аспекты эволюции современного общества, генерировать решения, способные влиять на экономическую ситуацию в рамках фирмы, процесса, отрасли, региона etc., анализировать и прогнозировать макроэкономические показатели народного хозяйства, определять общие тенденции и перспективы развития экономики в определенном будущем.

в области экономики так же необходим, как и для химика, психолога, физика, лингвиста, математика и других высокоорганизованных специальностей. Именно сформированный в экономическом университете экономический менталитет выпускника, его понимание экономических законов, категорий, связей *etc.* позволяет последнему стать высококвалифицированным специалистом, в наибольшей степени отвечающим запросам общества и задачам, стоящим перед современной экономикой. Не вызывает сомнения и тот факт, что глубокое понимание и всестороннее знание экономической истории позволяет современному экономисту выбирать наиболее эффективные приемы и методы реализации стоящих перед ним задач и избегать повторения пройденных и зачастую ошибочных путей, имевших место в экономической истории человечества.

Экономическая история в системе экономических наук занимает особое место. Если абсолютное большинство дисциплин носят (или должны нести) практический характер, их достижения и разработки могут напрямую быть использованы в народном хозяйстве, в управлении национальной экономикой и т. д., то экономическая история представляет собой огромное информационное пространство, в котором анализируется и обобщается фактология экономической действительности прошлых периодов. В этой связи хотелось бы отметить тот факт, что интерес к экономической истории никогда не утрачивался; наоборот, в периоды потрясений, кризисов, переломов в развитии мировой, региональной, национальной и т. д. экономик он испытывал определенный подъем. Именно в истории люди пытались найти ответы на вопросы о том, каким образом решались проблемы экономического развития общества в прошлом, было ли уже что-то похожее и если было, то можно ли применить прошлый опыт к современному состоянию экономической действительности?

Строить новый дом на старом устоявшемся фундаменте гораздо надежнее и дешевле; создавать и использовать новые формы экономического бытия, опираясь на исторический опыт, не только надежнее и дешевле, это позволит избежать катастрофических ошибок в определении тенденций развития современного исследователю общества, направить усилия нации в сторону максимально эффективного экономического развития государства. «Экономист высшей пробы... должен изучать настоящее в свете прошлого во имя будущего» [1]. На наш взгляд, этим сказано многое, если не все относительно значимости экономической истории для экономической науки в целом.

Практически до настоящего времени не решен окончательно (да и вряд ли будет решен когда-либо) вопрос о том, чего больше в экономической истории:

собственно истории или экономики? Историческая наука претендует на свое первенство в исследовании этой стороны существования человеческого общества, экономическая наука, используя в качестве одного из основных методов научного познания исторический метод, тем не менее заявляет о безусловном приоритете экономических отношений в системе парадигм экономической истории. Не претендуя на истину в последней инстанции, хочется подчеркнуть, что второй подход является, на наш взгляд, более логичным и объективным с точки зрения методологии исследования, применяющейся в экономической истории. С точки зрения этого подхода и будет изложена авторская концепция построения курса «экономическая история» в системе экономических дисциплин и общие принципы методики его преподавания.

В настоящей работе автор остановится на трех проблемах преподавания экономической истории в системе высшего экономического образования: падение уровня преподавания истории в средней школе, недостатки структуры предлагаемого курса, отсутствие в стране в достаточном количестве специализированных историко-экономических издательств и периодических изданий.

Одной из основных проблем преподавания экономической истории является падение общей культуры восприятия исторической информации обществом в целом и экономистами в частности. «Сорок лет инвестиций в математизацию экономики и дезинвестиций в ее историзацию привели к тому, что в среде экономистов стало легче сознаваться в незнании истории, чем в незнании математики». И это не может не вызвать серьезное беспокойство за будущее нашей науки. Преподавая курс «Экономическая история зарубежных стран» и «История мировой экономики» на экономическом факультете СПбГУ, автор из года в год с тревогой замечал падение «исторической культуры» у выпускников средней школы и неспособность и нежелание студентов восполнить эти пробелы уже в ходе получения высшего экономического образования. С каждым годом становится все труднее доводить до студентов содержание предмета во всей его глубине, информационной насыщенности и сложности историко-институционального подхода к изучению экономической истории из-за крайне низкого уровня школьной подготовки. И чего мы можем ожидать в будущем от «специалистов», не владеющих историко-временным анализом даже в рамках узкой профессиональной ориентации многообразия экономических специальностей? Отсюда и повторение прошлых пройденных, разобранных и имеющих способы решения ошибок, и «заново изобретенные», а попросту неизвестные их авторам имевшие место в прошлом методы и приемы рабо-

ты, и даже «научные открытия», которые уже давно сделаны, но успели стать забытыми из-за незнания экономической истории<sup>2</sup>.

К сожалению, преодоление «исторического бескультурья» в этом контексте проблемы находится за рамками высшего образования, но решением может стать увеличение количества часов преподавания предмета «экономическая история» в разных вариантах названия в различных университетах<sup>3</sup>. Практикуемые повсеместно в настоящее время 28–30 лекционных часов в курсе «История мировой экономики» вызывают просто недоумение и граничат действительно с профанацией самого предмета. Учитывая же резкое увеличение количества обучающихся студентов в семинарских группах (на экономическом факультете СПбГУ, как и в большинстве не так давно ставших университетами вузов, средняя группа бакалавриата перевалила за 30 человек), интенсивность и охват интерактивными занятиями студентов резко падает<sup>4</sup>. При всем желании преподаватель в состоянии опросить или вовлечь в дискуссию не более 10 человек.

Наиболее приемлемым с точки зрения увеличения интенсивности и повышения качества историко-экономического образования выглядел бы возврат к разделному чтению курсов «экономическая история зарубежных стран» и «экономическая история России» как *обязательных курсов* для студентов экономических специальностей. Дополнительно в *вариативной части* могли бы находиться такие специальные историко-экономические дисциплины, как, например «история финансов», «история банковского и биржевого дела», «история экономических реформ» и т. д. Таким образом, студент имел бы возможность корректировать в сторону увеличения объем историко-экономических дисциплин, которые имеют одно из решающих значений в становлении специалиста-экономиста высокой квалификации, наделяют его специфическими «ментальными» экономическими характеристиками.

Мы должны стремиться подготовить в рамках высшего экономического образования и выпустить в народное хозяйство так называемого «*hoto oeconomico*», то есть специалиста, который сможет мыслить и действовать в процессе реализации тех или иных задач не на уровне «здорового смысла» или интуиции, как зачастую происходит в реальной жизни (метод проб и ошибок стал тоже слишком часто

задействоваться на всех уровнях управления экономикой), а применяя весь набор полученных знаний, опираясь на исторический опыт реализации подобного и сообразуясь с историческими перспективами результата. В идеале экономист должен занимать в системе управления народным хозяйством любого уровня позицию эксперта, который в состоянии дать объяснения принимающему решение о том:

- каковы были в прошлом технические варианты решения этой проблемы и чем они закончились;
- каковы наиболее оптимальные пути решения проблемы в настоящий момент с учетом окружающей обстановки и исторических событий, в течение которых также принимались подобные решения;
- каковы кратко-, средне- и долгосрочные перспективы от принятия того или иного решения<sup>5</sup>.

Специалист с выработанным в процессе обучения историко-экономическим типом мышления безусловно окажется наиболее приспособленным для решения подобных задач.

Следующей проблемой является недостаточно развитая и не вполне отвечающая требованиям времени структура курса. Отдельные учебные материалы по экономической истории оставляют впечатление некоего обычного учебника по истории, из которого изъяты (причем не до конца) подробные описания политических событий, а взамен добавлены фрагментарные статистические данные за соответствующие годы. В этой связи у многих обучающихся складывается впечатление, что они слушают тот же курс истории (как правило, неважно освоенный ими в средней школе), с некоторыми вставками и специфическими добавками на тему «экономики». Мы, конечно, не собираемся отрицать, что «политика есть концентрированное выражение экономики», однако экономические знания и знания политологии требуют все-таки различной методики подачи.

Общим в этой методике для обеих названных отраслей исторического знания является необходимость структуризации хронологического изложения по государствам, территориям и другим геополитическим пространствам. Однако, переходя к экономической конкретике отдельно взятого государства или региона, далеко не всегда продуктивно следовать структуре, традиционной для изложения его «политической» истории. Критические точки на оси хода экономической истории той или иной страны далеко не всегда совпадают с этапами смены династий, хотя

<sup>2</sup> В принципе эти утверждения верны и для предмета «история экономической мысли», но в рамках данной работы автор не планирует рассматривать проблему этого направления экономической истории.

<sup>3</sup> Например: «история мировой экономики», отдельные курсы «экономическая история зарубежных стран» и «экономическая история России», «экономическая история», «история народного хозяйства» и т. д.

<sup>4</sup> Организационные аспекты оптимизации учебного процесса в условиях увеличения контингента обучающихся исследованы в [3, 4].

<sup>5</sup> Для оптимального управления другим консультантом, который отвечает на те же вопросы, но с иной точки зрения, должен быть *юрист*. По мнению автора, экономисты и юристы в основном должны занимать именно экспертные позиции, а не быть управленцами в чистом виде.

и тяготеют к революциям, как наиболее острым формам разрешения кризиса экономического и политического развития.

Еще один важный момент, выпадающий из курсов «традиционной» (а следовательно, и написанной на ее основе экономической истории), – это история экономических учений, которые, как правило, охватывают широкие группы стран и оказывают то или иное воздействие на доктрины экономического развития. Дискурс экономической истории Франции XVI–XVIII вв., в котором звучат имена Сюлли, Кольбера и Ло, пострадает не столько от нехватки имен Людовиков (и тем более годов их правления), сколько от отсутствия информации о физиократах и других первых французских политэкономах, чей концептуальный подход к хозяйству активно формировал экономический «дух времени» той эпохи.

Не отрицая фундаментального значения и бесспорных удобств так называемой формационной модели изложения истории (в том числе экономической), саму форму реализации этого методологического подхода, обычно отождествляемую с марксизмом, трудно назвать таковой в силу того, что за основу берется наиболее примитивный его вариант, отражавший дефицит знаний о древности по состоянию на вторую половину XIX века. Между тем, оставаясь в рамках формационной модели, на протяжении нескольких последних десятилетий века двадцатого, несколько поколений советских, а позже и российских историков (в особенности востоковедов и первобытноведов) внесли в нее существенные дополнения. В этом ракурсе экономическая история восточных цивилизаций уже не выпадает из европоцентристских схем, а интегрируется с общецивилизационными закономерностями.

Проанализированные автором учебные курсы, изложенные в учебниках по экономической истории [см., напр. 5, 7, 8, 9], а также планы учебных курсов различных университетов наводят на мысль, что у их авторов и разработчиков впереди еще широкое поле совершенствования их материалов. В данной статье автор не ставит своей целью критиковать отдельные учебники или программы: имеет место лишь задача привлечь внимание преподавателей этой дисциплины на то, чтобы критически переосмыслить методику и соответствующее современным потребностям экономического образования содержание читаемого курса.

Многие программы и учебники до сих пор сохраняют налет «формационности» в подаче материала курса. Безусловно, 70 лет социалистического развития

страны наложили свой отпечаток на структуру курса «экономическая история». История в принципе является весьма идеологизированной наукой, ибо во все времена и при всех правителях люди украшают свою историю и критикуют историю иных народов. В экономической истории, правда, это делать сложнее, так как специфические методы исследования (статистический, количественный анализ, математические методы обработки исторических статистических данных, историческое моделирование) экономической истории серьезно затрудняют фальсификации и неверные толкования имевших место событий. Поэтому одним из основных методов извращения и своевольной интерпретации экономической истории становится «метод замалчивания», то есть невключения в анализ «неудобной статистики», использование чужих, непроверенных и неподтвержденных историческими документами и объективными источниками мнений и рассуждений и т. д. и т. п. В этом плане марксистская формационная модель подачи экономической истории была очень удобной, так как позволяла сводить на нет все достижения России дореволюционной эпохи (в крайнем случае, сквозь зубы констатировать их наличие) и превозносить экономические достижения советского периода российской истории<sup>6</sup>. При этом «ученым» трудно было объяснить, к примеру, разницу в уровнях жизни народа «экономически продвинутого СССР» и «отсталого Запада, пребывающего в «общем кризисе капитализма».

В заключение хотелось бы обратить внимание научно-преподавательской общественности на отсутствие специализированных рецензируемых изданий, включенных в индексы научного цитирования, по проблемам экономической истории. Предвидя определенные возражения на этот счет, сразу оговоримся, что историко-экономические работы публикуются в различных периодических изданиях, но имеют там либо совсем незначительный объем, либо (что является наиболее частым случаем) являют собой просто исторические экскурсы по определенной тематике. Крайне мало работ, посвященных острым, зачастую дискуссионным, проблемам мировой экономической истории. Между тем взгляд «со стороны» зачастую бывает наиболее объективным ввиду отсутствия явной заинтересованности и ангажированности исследователя. Контакты автора с зарубежными историками экономики свидетельствуют о том, что их интересуют как собственно вопросы российской экономической истории, так и наш, российский взгляд на их проблемы<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Использование подобных «методов» применяется зачастую и к анализу мировой новейшей и российской постсоветской экономической истории, объективность которого весьма сомнительна.

<sup>7</sup> Одним из результатов такого сотрудничества стало участие автора в коллективной монографии, авторами которой выступили историки различных европейских стран. См.: Misko O. Economic Reforms of Witte and Stolypin in Russia: Institutional Analysis. / Nella terra degli zar. Il destino delle riforme in Russia (1801–1911). Roma. 2012.

Список литературы:

Практически каждая достаточно развитая в экономическом плане страна имеет специализированное периодическое издание типа «Economic History of...». К сожалению, в нашей стране интереса ни к своей экономической истории, ни к мировой не наблюдается. Отсюда и вытекают те спорные решения о выборе перспективных путей развития страны, региона, отрасли, которые в лучшем случае никуда не ведут, а в худшем могут привести к необратимым негативным последствиям. Наличие специализированного издания, посвященного проблемам экономической истории, позволило бы серьезно улучшить процесс преподавания этой дисциплины в экономических вузах, упростить доступ заинтересованных исследователей, студентов, аспирантов к специализированным историко-экономическим материалам, повысить интерес к науке и, самое главное, воспитать у будущих высококвалифицированных экономистов *историзм экономического мышления*. Ибо сказано: «Кто стреляет в прошлое из пистолета, в того будущее будет стрелять из пушки» (Р. Гамзатов).

1. *Маршалл Кейнс Дж. Альфред*, 1842–1924 // А. Маршалл. Принципы экономической науки. Т. I. – М., 1993. С. 11–12.
2. *Цит. по: Мак-Клоски Д.Н.* Полезно ли прошлое для экономической науки? // Thesis: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Вып. 1. – С. 107–136, 110.
3. *Шендерова С.В.* Проблемы преподавания экономических дисциплин в технических и естественных вузах // Вопросы экономики. – 2002. – № 8. – С. 102–114.
4. *Валиев Ш.З., Шендерова С.В.* Международное признание дипломов российских вузов и проект Федерального закона «Об образовании» – 2012 // Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия «Экономика». – 2012. – № 2 (2) – С. 23–29.
5. *История мировой экономики* / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – М., 1999.
6. *Экономическая история зарубежных стран* / Под ред. Ю.К. Федулова. – М., 2010.
7. *Бартенев С.А.* Экономическая история. – М., 2004.
8. *Контопов М.В., Сметанин С.И.* Экономическая история. – М., 2007.
9. *Кавтарадзе Г.А.* История экономического развития Запада. – М., 2005.



**Ислакаева Г.Р.**  
старший преподаватель  
кафедры финансов и кредита  
Башкирского государственного  
аграрного университета,  
Россия, г. Уфа



**Зулькарнай И.У.**  
доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры экономики и менеджмента  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 332.1

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В статье обоснована необходимость разработки региональной политики федерального центра в сфере высшего образования и принятия ее в качестве правительственного документа: программы или стратегии или же федерального закона. Отсутствие такого документа снижает территориальную

сбалансированность развития системы высшего образования и негативно сказывается на интегрированности народно-хозяйственного комплекса страны. Предложены приоритеты, стратегические цели региональной политики и механизмы их достижения.

*Ключевые слова:* региональная политика, региональная социально-экономическая политика, высшее образование, международная конкуренция, федеральный университет, национальный исследовательский университет.

## REGIONAL POLICY IN HIGHER EDUCATION IN CONDITIONS OF STRENGTHENING INTERNATIONAL COMPETITION

It is given proof of necessity to develop a regional policy in higher education field. Such policy has to be adopted by the government as official strategy or program, or federal law. Absent of such a document lead to low territorial balance in higher education system development and has negative influence to inter-regional integrity of economy. Authors suggest priorities, strategic goals and mechanisms for getting these goals.

*Key words:* regional policy, regional socio-economic policy, higher education, international competition, federal university, national research university.

В сфере высшего профессионального образования в последнее десятилетие проводятся реформы, связанные с усилением для России фактора международной конкуренции. Если в 20-м веке доминировала парадигма конкуренции за природные ресурсы, то в современных условиях, когда развитые страны вступают в фазу развития шестого уклада, на первый план выходит конкуренция за интеллектуальные ресурсы. Это и знания как таковые, но это и носители знаний, а главное – люди, способные генерировать новые знания.

Конечно, важнейшим инфраструктурным элементом производства собственных интеллектуальных ресурсов и их привлечения из-за рубежа является система высшего профессионального образования. Важно понимать, что вторая из упомянутых функций – привлечение интеллектуальных ресурсов из-за рубежа также имманентно присуща системе ВПО. То, что ей придается незначительное внимание в общественном сознании и специальной литературе, связано с идеологически обусловленными условиями изоляционизма и автаркизма, в которых развивались советские системы ВПО и академической науки (АН СССР).

До последнего времени, несмотря на условия открытости российского общества миру, возникшие последние два десятилетия, в академическом и образовательном сообществе были распространены настроения не только не способствующие, но и создающие серьезные препятствия развитию интеграционных процессов России с внешним миром в области образования и науки. Например, выезд за границу российских преподавателей и ученых, как правило, не приветствовался руководителями вузов, факультетов и научных организаций, а зачастую таким инициативным людям создавались препятствия – вынуждали увольняться или брать отпуск без оплаты на время нахождения за рубежом. Отсутствовала и до сих

пор отсутствует практика приглашения иностранных ученых и преподавателей в российские вузы, а если таковые прибывают по собственной инициативе (например, по программе «Фулбрайт» – финансирования американских ученых для проведения исследований и преподавания за рубежом), то российские вузы не могут организовать эффективное использование этого интеллектуального ресурса. Исключением являются, пожалуй, только НИУ – Высшая школа экономики, Российская экономическая школа и в последнее время МГУ им. М.В. Ломоносова.

Все, что говорится здесь, в части научной деятельности касается, прежде всего, общественных и гуманитарных наук, а в части организации системы образования охватывает всю ее, вне зависимости от направлений подготовки специалистов.

Стремясь исправить сложившееся положение вещей, федеральное руководство предпринимает решительные шаги. В числе этих шагов вступление России в 2003 году в Болонский процесс, реализация концепции создания федеральных университетов (ФУ) и национальных исследовательских университетов (НИУ). Эти шаги существенным образом изменили сложившуюся отечественную модель высшего профессионального образования и науки.

Поскольку в такой большой стране, как Российская Федерация, всегда большая роль принадлежала политике Центра по размещению производительных сил на территории страны, то в деятельности Центра в области ВПО должна присутствовать продуманная региональная политика. В этой статье под региональной политикой в области ВПО мы будем понимать именно политику Центра, федеральных властей по размещению учреждений ВПО, предоставлению отдельных услуг ВПО, определению их количества и качества в каждом регионе. Это замечание важно в связи с двусмысленностью понимания

терминов «региональная политика», «региональная социально-экономическая политика», под которыми часто понимают не политику Центра в отношении регионов страны, а политику самих региональных властей на своих территориях [2, 4]. Последнюю логично было бы назвать «политика региона», «социально-экономическая политика региона», а термины «региональная политика», «региональная социально-экономическая политика» отнести к тому, что мы будем рассматривать в этой статье – политике Центра в отношении регионов.

Концепция дерегулирования во всех областях государства, пришедшая в 1990-е годы на смену советской концепции централизованного управления, привела к неоправданному ослаблению региональной составляющей во всех областях региональной социально-экономической политики, проводимой Центром. В сфере ВПО это выражается в отсутствии сформулированной государственной концепции или программы региональной политики в сфере ВПО.

Такие попытки предпринимались в разные годы. Успешной можно признать только разработку одного документа правового характера, концептуально описывающего региональную политику, – Указ Президента РФ от 3 июля 1996 года «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации». Указ заложил основу для разработки закона, стратегий и концепций развития региональной политики. Проекты таких программ и законов разрабатывались в последующие годы, но они не доходили до стадии принятия к исполнению. В их числе можно назвать проект Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации (2005 г.), проект Федерального закона «Об основах государственной региональной политики, порядке ее разработки и реализации» (2006 г.), проект концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации (2009 г.).

Между тем актуальность разработки и проведения продуманной региональной политики в сфере ВПО возросла именно в последние годы. Это связано с возрастающими миграционными потоками внутри страны и с сопредельными странами, ускоряющимся ростом экономической интеграции приграничных регионов Российской Федерации с регионами сопредельных стран, особенно на Дальнем Востоке. Без проведения адекватной региональной политики Центра упомянутые процессы могут привести к росту дезинтеграции страны. Очевидно, озабоченностью такого рода можно объяснить создание ФУ во Владивостоке на базе вузов, уровень научного и педагогического потенциалов которых вызывает большие сомнения с точки зрения выполнения системообразующей функции, которая возлагается на университеты с этим статусом.

Все это выдвигает задачу разработки государственной региональной политики в сфере ВПО, способной решить наряду с задачами, лежащими собственно в сфере ВПО, также задачи геополитического характера.

Такая политика должна представлять собой оформленную в нормативно-правовые документы доктрину, определяющую приоритеты, стратегические цели, тактические задачи, основополагающие принципы и механизмы ее реализации.

В этой статье мы предложим свое видение этих элементов региональной политики Центра в сфере ВПО, основанное на ранее проведенных нами исследованиях и опубликованных работах [1, 2, 3, 4, 5], а также документах, определяющих современную общенациональную политику в этой сфере.

Прежде всего обсудим приоритеты региональной политики. Послания Президента РФ последних лет, устные высказывания и предвыборные статьи Президента РФ В.В. Путина формулируют курс страны на модернизацию экономики, переход от «сырьевой» к «инновационной» экономической модели.

Сырьевая модель экономики страны сложилась за многие десятилетия, и ее формирование происходило параллельно с формированием той системы ВПО, которую мы имеем. Что касается последней, то она, с одной стороны, являлась активным формирователем сырьевой модели экономики, с другой – являлась следствием, продуктом сырьевой модели. Достаточно вспомнить внушаемую со школьных лет в массовое сознание экстенсивную форму ведения народного хозяйства, сформулированную М.В. Ломоносовым: «Могущество России будет прирастать Сибирью». Такое мышление привело к возникновению огромной научной и образовательной инфраструктуры, обслуживающей и развивающей сырьевую модель экономики. К примеру, в нефтегазовых отраслях вузы готовят специалистов главным образом в области добычи нефти и газа и их транспортировки, некоторое количество – в области неглубокой переработки (бензин, мазут) и мизерное количество – в области глубокой нефтехимии (производство полимерных продуктов и продукции из полимерных продуктов (пленки, пластиковые бутылки и т. д.)).

Таким образом, курс страны на переход от сырьевой к инновационной модели экономики требует кардинальных преобразований и в системе ВПО. При этом игнорирование регионального, территориального аспекта этих преобразований и упование на рыночные механизмы или активность региональных властей, как это часто бывает, приведет к нарушению единого образовательного пространства, к дисбалансам в социально-экономическом развитии территорий.

Проведенное обсуждение позволяет сформулировать следующий приоритет государственной

региональной политики в сфере ВПО (далее – РП ВПО): преобразование региональных систем высшего профессионального образования страны в «точки инновационного развития» регионов России. Предлагаемая нами формулировка приоритета РП ВПО акцентирует внимание на необходимости концентрации на каждом регионе страны, на региональных системах ВПО в проведении преобразований федеральным центром.

Еще раз подчеркнем, что если не иметь в виду необходимость проведения из Центра политики преобразований в отношении каждого региона, при одновременном видении всех регионов как частей единого пространства страны, то неизбежно отдельные территории страны окажутся неохваченными указанными преобразованиями, что приведет в перспективе к их социально-экономической деградации. Например, федеральная политика создания ФУ была фактически ориентирована на активность региональных властей, и там, где региональные лидеры осознали важность создания ФУ и проявили лоббистские способности, там ФУ и были созданы указами Президента РФ. В то же время в Республике Башкортостан, где региональные власти вовремя не занялись этим вопросом, ФУ не был создан, притом, что г. Уфа имеет в разы больший научный и образовательный потенциал, чем Владивосток и Якутск, где ФУ созданы.

По той же причине в Уфе нет ни одного национального исследовательского университета. Этот статус присваивался существующим вузам на основе конкурса, то есть рыночного механизма, и продуманной региональной политики Центра в этом вопросе не прослеживалось. Отсутствие поддержки со стороны региональных властей да и слабая активность руководителей вузов не позволили ни одному из башкортостанских вузов получить статус НИУ. Результатом того, что в создании ФУ и НИУ не проводилась региональная политика, является то, что уже сегодня лучшие выпускники средних школы Республики Башкортостан отправляются в сопредельные или московские вузы, тем самым подрывается будущий интеллектуальный потенциал региона. Достаточно сказать, что в пяти сопредельных Башкортостану регионах: Татарстане, Самарской, Пермской, Свердловской, Челябинской областях – расположены два ФУ и пять НИУ.

Универсальным приоритетом РП ВПО, справедливым для региональной политики в любой сфере, является, очевидно, необходимость обеспечения территориальной целостности страны. Оба приоритета выполнимы, если все региональные системы ВПО будут способны выполнять роль «точек роста», региональных драйверов инновационной экономики. Такая дееспособность всех региональных систем ВПО обеспечит повсеместный переход эко-

номики на рельсы инновационного развития. Было бы наивно полагать, что инновационный характер экономики преуспевших в этом отношении регионов сам собой распространится на другие регионы в отсутствие в последних собственных региональных систем ВПО, способных быть драйверами инновационного развития.

Таким образом, в рамках сформулированных приоритетов РП ВПО стратегической целью государственной региональной политики в этой сфере должно быть обеспечение конкурентоспособности в мировом образовательном пространстве отечественных региональных систем ВПО.

Достижение стратегической цели обеспечивается решением ряда увязанных во времени тактических задач. Они вытекают из организационных механизмов реализации РП ВПО, в числе которых надо выделить: организационно-финансовый, организационно-экономический, организационно-административный, организационно-правовой. В рамках каждого из предложенных механизмов нами разработаны инструменты РП ВПО. Обсудим их последовательно.

**Организационно-финансовый механизм.** В этой области целесообразно двигаться от федерального финансирования ВПО в части бюджетных источников к смешанной модели финансирования, включающей в качестве источников, наряду с федеральным бюджетом, также региональные и местные бюджеты, вклады частных инвесторов. Участие регионов и местных органов власти в развитии сферы высшего профессионального образования должно, очевидно, определяться исходя из их потребности в квалифицированных кадрах в самом регионе. При этом участие федеральных, региональных и местных органов власти должно быть взаимоувязанным, согласованным, сбалансированным, что предполагает создание механизмов согласования. Это также должно быть прописано в Программе РП ВПО.

Важным условием практической реализации данного направления является обеспечение информационной прозрачности в форме отчетности перед спонсорами, инвесторами, работодателями, населением в части расходов финансовых средств по регионам, вузам, что обеспечит повышение эффективности средств, выделяемых на предоставление услуг высшего профессионального образования.

В части распределения средств из федерального бюджета должны быть проведены отдельные реформы, направленные на достижение сформулированной выше стратегической задачи РП ВПО. До недавнего времени федеральное финансирование производилось по принципу «бюджетирования по затратам», заключающемуся в том, что финансировалась существующая инфраструктура ВПО. Тем самым регионы, в которых сложилась развитая сеть учреждений

ВПО (это, конечно, Москва, Санкт-Петербург, Новосибирская и Томская области), получали в подлинном выражении непропорционально больше средств, чем регионы, в которых региональные системы ВПО были не столь развиты.

В последние годы эта система финансирования модернизирована в направлении внедрения принципа «деньги следуют за студентом». Суть принципа в том, что финансирование бюджетных мест из федерального бюджета (госзаказ) производится на основе конкурса абитуриентов в вуз (в частности балл ЕГЭ). Однако эта модификация не изменила суть принципа «бюджетирования по затратам», так как регионы с наиболее развитой сетью учреждений ВПО привлекают больше абитуриентов и лучших абитуриентов, чем регионы с менее развитой сетью вузов.

Необходимость перехода к принципу «бюджетирования, ориентированному на результат» (БОР), предполагает отход от финансирования региональных систем ВПО согласно потребностям сложившихся в регионах сетей учреждений ВПО. А конституционные принципы равноправия регионов в отношении федерального центра и равенства граждан в праве на получение высшего образования приводят к необходимости распределения средств из федерального бюджета между региональными системами ВПО из расчета количества потенциальных потребителей бюджетных услуг с учетом территориальных условий потребления. Количественно это должно выражаться в обеспечении региональных систем ВПО из федерального бюджета по определенному нормативу. Так, статья 100 ФЗ «Об образовании в РФ» гласит: «За счет бюджетных ассигнований федерального бюджета осуществляется финансовое обеспечение обучения по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам высшего образования из расчета не менее чем восемьсот студентов на каждые десять тысяч человек в возрасте от семнадцати до тридцати лет, проживающих в Российской Федерации» [6]. Но это среднее число по всей стране, допускающее, что в одних регионах из федерального бюджета будет финансироваться в разы больше, а в других – в разы меньше, чем 800 студентов на каждые 10 000 потенциальных потребителей. Мы полагаем, что из федерального бюджета по этому нормативу должна финансироваться каждая региональная система ВПО.

Реализация данного направления соответствует принципу единства образовательного пространства, поскольку норматив обеспеченности регионов студенческими местами из федерального бюджета будет единым для всей страны. Региональные различия в обеспеченности студенческими местами останутся и будут определяться особенностями в политике субъектов федерации в отношении сферы высшего профессионального образования, особенностями региональ-

ных рынков труда, определяемыми вкладом частных инвесторов и платежеспособным спросом со стороны населения регионов в части коммерческого набора.

**Организационно-экономический механизм.** Достижение задачи стратегической цели преобразования всех региональных систем ВПО страны в драйверы инновационного роста регионов означает необходимость, в части организационно-экономического механизма, создания в каждом регионе научно-образовательных «точек инновационного роста». Функция «точек инновационного роста» регионов, распространения инновационных образовательных и научных технологий на соседние территории возложена на ФУ и НИУ.

Действительно, научно-образовательные «точки роста» в сфере высшего профессионального образования – это учреждения, интегрирующие научно-исследовательский, профессиональный, образовательный потенциалы, способные повысить общий уровень образовательной, научной и инновационной деятельности в регионе и в сопредельных регионах, генерацию новых технологий и создающие импульс для социально-экономического развития регионов, модернизации отраслей экономики, появления инновационных рабочих мест.

Таким образом, практическая реализация задачи создания научно-образовательных «точек роста» осуществляется в рамках создания ФУ и НИУ. При этом деятельность Правительства Российской Федерации по созданию сети НИУ, а также ФУ объективно является элементом региональной политики, хотя концепция такой политики отсутствует. В результате факторы социально-экономической региональной политики применяются фрагментарно, вне общей для страны региональной политики.

В частности, создание ФУ и присвоение статуса НИУ осуществляется в рамках концепции поляризованного развития, суть которого в том, что «сильные» вузы, выявившиеся в результате конкуренции, получают указанные статусы и специальное финансирование из федерального бюджета, и далее они должны стать драйверами развития не только для регионов, в которых они располагаются, но и для окружающих (причем не только сопредельных) регионов.

Следование концепции поляризованного развития в размещении сети ФУ и НИУ по территории страны приводит к тому, что «сильными» вузами, получающими данные статусы, оказываются учреждения ВПО, «сильные» административным ресурсом регионального руководства и геополитическими факторами, а не в научном и педагогическом отношении и соответственно не способные осуществлять возложенную на них функцию точек роста для соседних регионов. Например, ФУ в Якутске и Владивостоке не только уступают по научно-образовательному потенциалу вузам РБ, но и расположены так далеко

от других населенных территорий, что не могут выполнять для них функцию центра трансферта технологий и драйвера инновационного роста.

Таким образом, политика создания ФУ и НИУ по территории РФ с позиций выполнения перед ними поставленных целей в программных документах должна стать частью региональной политики федерального центра по развитию системы ВПО, оформленной в нормативный документ, которым могли бы руководствоваться все участники процесса создания вузов нового типа.

Роль «точек инновационного роста» должна быть возложена на НИУ, и таковые должны быть созданы без проведения конкурса, на основе федерального отбора в каждом регионе, под которым надо понимать крупный субъект федерации или группу небольших сопредельных регионов, если они объединены общим народно-хозяйственным комплексом.

**Организационно-административный механизм.** Если в присвоении статуса НИУ государство ввело рыночный механизм отбора вузов на этот статус путем проведения конкурсного отбора, то в остальном в управлении системой ВПО сохраняются командно-административные методы. Между тем конкурентоспособность любой организации невозможно повысить только административными решениями, основным и признанным в менеджменте механизмом является механизм конкуренции. Тем самым для достижения стратегической цели поднятия региональных систем ВПО до уровня конкурентоспособности с зарубежными вузами необходимо создать эффективные механизмы конкуренции между самими вузами страны, которые сейчас отсутствуют.

До последнего времени абитуриенты при выборе вуза руководствовались сложившимся в массовом сознании брендом вуза, который уже давно мог не соответствовать действительному качеству предоставляемых им образовательных услуг. За рубежом, и не только в развитых, но и в развивающихся странах, рыночным сигналом для абитуриентов является рейтинг вуза и рейтинг отдельных направлений в вузе. Только в 2012 году впервые Минобрнауки предпринял попытку послать такой рыночный сигнал, проведя классификацию вузов по двум категориям: эффективные и неэффективные. Этот первый опыт подвергся жесткой критике общественностью вузов, так как не учитывал особенности вузов, готовящих кадры в области искусства.

Кроме того, разделение вузов на две группы – эффективные и неэффективные – является довольно грубым делением, к тому же не учитывающим качество отдельных направлений в пределах вуза.

Мы считаем, что присвоением рейтингов должны заниматься независимые организации, их должно быть несколько, что обеспечило бы конкуренцию между ними, а методики рейтингования должны

быть приближены к применяемым в мире. Минобрнауки РФ должно заняться формированием высокой значимости рейтинговой системы в образовательной политике государства.

Пока что в России уделяется незначительное внимание рейтингам в образовательной политике государства. Ни в одном официальном документе в части государственной политики в области высшего профессионального образования рейтинг вузов не рассматривается в качестве основного инструмента стимулирования конкуренции между вузами, а следовательно, и повышения качества высшего профессионального образования.

Таким образом, в части организационно-административного механизма в образовательной политике государства рейтинги должны рассматриваться как главный инструмент повышения качества профессионального образования. В связи с этим необходима четкая и развернутая регламентация развития института рейтингования в нормативных документах.

**Организационно-правовой механизм.** Разработка концепции государственной региональной политики в сфере высшего профессионального образования, включающей в себя изложение организационно-финансового, организационно-экономического и организационно-административного механизмов, создаст организационно-правовой механизм осуществления эффективной региональной политики в сфере ВПО.

Разработка и принятие региональной политики в сфере ВПО в виде нормативно-правового документа (государственная программа, федеральный закон), основные элементы которого предложены в данной статье, позволит: повысить устойчивость рынка трудовых ресурсов, особенно в части молодых специалистов, конкурентоспособность региональных вузов, удовлетворение региональных потребностей в образовательных услугах, предоставляемых высшими учебными учреждениями, результативность государственной региональной политики в сфере высшего профессионального образования; снизить межрегиональную дифференциацию развития высшего профессионального образования; усилить единство образовательного пространства и укрепить территориальную целостность Российской Федерации.

*Список литературы:*

1. Зулькарнай И.У., Ислакаева Г.Р. Анализ межрегиональных различий в предоставлении услуг высшего образования федеральным центром // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 13 (178). – С. 29–33.
2. Ислакаева Г.Р. Региональная политика в сфере высшего профессионального образования как фактор формирования человеческого потенциала территорий // Известия Уфимского научного центра РАН. – 2012. – № 2. – С. 68–71.

3. Ислакаева Г.Р., Зулькарнай И.У. Результативность региональной политики в сфере высшего профессионального образования // Известия Уфимского научного центра РАН. – 2012. – № 1. – С. 39–45.

4. Ислакаева Г.Р. О региональной политике в области высшего образования // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2. – С. 390–393.

5. Ислакаева Г.Р. Совершенствование государственной региональной политики в сфере высшего профессионального образования // Дискуссия. – 2012. – № 10 (28). – С. 48–50.

6. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».



**Смирнов А.В.**

кандидат психологических наук,  
заведующий кафедрой гуманитарных  
и социально-экономических дисциплин  
Бузульминского филиала КНИТУ – КАИ,  
Россия, г. Казань

УДК 378-027.31:332.126.3

## ИННОВАЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБУЧЕНИИ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Достижение основной цели непрерывного образования в обществе знания (пожизненное обогащение творческого потенциала личности) возможно только в кластерной среде.

Идущие тенденции развития профессионального образования требуют разработки более совершенных способов регулирования рынка образовательных услуг.

*Ключевые слова:* профессиональное обучение, кластерный подход, потенциал, рынок образовательных услуг.

## INNOVATSIY IN VOCATIONAL TRAINING ON THE BASIS OF CLUSTER APPROACH

The achievement of the main goal of continuous education in the knowledge society (life enrichment of creative potential of personality) is possible only in a clustered environment.

Reaching trends of development of professional education require the development of better ways of regulation of the market of educational services.

*Key words:* vocational training, the cluster approach, the potential, market of educational services.

*«...мы вступаем в новый этап цивилизации,  
на котором движущей силой являются  
ценности, создаваемые знаниями».*

Т. Сакайя

*Традиционная модель образования слишком статична, монологична, ориентирована на дисциплинарное разграничение знания в виде относительно автономных, замкнутых систем хранения информации, которой надлежит быть «вложенной» в головы обучающихся. Эта модель, будучи по преи-*

муществу закрытой и близкой к равновесию, оказывается практически неспособной к развитию, а потому становится все более неадекватной реальностям процесса глобальных изменений мира, вступающего, по выражению Э. Ласло, в эпоху бифуркации [1]. В период реформирования экономики и образования

в нашей стране возникла необходимость в эффективном развитии инновационной составляющей российской системы высшего профессионального образования (ВПО) и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг [14]. Рост количества неконкурентоспособных российских вузов и вместе с тем наблюдающийся острый недостаток квалифицированных специалистов в регионах и отраслях экономики, вставшей на путь инновационного развития, вызвали необходимость внесения изменений в концепцию модернизации ВПО, результатом реализации которых является укрупнение российских вузов, отраслевое объединение учреждений НПО, СПО и ВПО, реализация в вузах образовательных программ начального и среднего профессионального образования.

Наряду с проводимыми содержательными переменами требуются и организационно-структурные преобразования в системе подготовки специалистов, а также поиск новых форм и методик на всех этапах этой работы – довузовской, вузовской и послевузовской. Складывается новая парадигма высшего образования, характеризующаяся следующими чертами: образование, доступное из любой точки земного шара; образование в течение всей жизни; образование без отрыва от производства [2]. Достижение основной цели непрерывного образования в обществе знания (пожизненное обогащение творческого потенциала личности) возможно только в кластерной среде.

Идущие тенденции развития профессионального образования требуют разработки более совершенных способов регулирования рынка образовательных услуг. Внутренние причины актуализации проблемы качества профессионального образования – это инновационный подъем, децентрализация управления, коммерциализация образования, его регионализация и демократизация – помимо положительного воздействия на образование ведут и к негативным последствиям, которые отражаются на качестве подготовки специалистов [3].

Дифференциация и индивидуализация профессионального образования являются предпосылкой интеграционных процессов, один из которых – формирование и развитие образовательных кластеров [4]. В ближайшем будущем основную роль в обеспечении устойчивой конкурентоспособности национальной экономики будет играть именно кластерная политика развития. Формирование и развитие региональных кластеров оценивается как важное конкурентное преимущество современной экономики, обеспечивающее реальный синергетический эффект, как основа регионализма в глобальной экономике. В соответствии с выводами М. Портера о конкурентных преимуществах кластеры отражают тенденцию к интеграции и обобществлению эконо-

мики [5, 6, 7]. Те регионы, в которых складываются и функционируют кластеры, становятся лидерами экономического развития [8].

**Теоретическую основу для исследования образовательных кластеров** составляют: кластерный подход в профессиональном образовании (Г.В. Мухаметзянова, Е.А. Корчагин, Н.Б. Пугачева, А.В. Леонтьев); теории деятельности и педагогического проектирования (В.В. Давыдов, А.Н. Леонтьев, В.П. Беспалько, Г.И. Ибрагимов, В.С. Леднев, М.И. Махмутов, В.А. Сластенин); концепция непрерывного образования (Б.С. Гершунский, Г.В. Мухаметзянова, А.М. Новиков); исследования, раскрывающие проблемы социального партнерства и управления качеством образования в профессиональной школе (П.Ф. Анисимова, Г.В. Мухаметзяновой, Г.И. Ибрагимова, Ю.Ф. Шуберта, Е.А. Корчагина, В.П. Панасюк, М.М. Поташник, А.С. Субетто); региональные аспекты развития системы высшего образования исследовали А.Г. Абросимов, Н. Васильченко, В.С. Иванов, В.П. Ковалевский, И.А. Майбуров, Л.Г. Миляева, А.Ю. Рыкун, С.Б. Смирнов; изучение образовательной услуги проводится в работах А.И. Коваленко, С.А. Белякова, М.М. Бутаковой, М. Балаевой, М. Предводителевой, М.А. Лукашенко; исследования рынка образовательных услуг отражены в работах А.А. Аветисова, И.С. Березина, Ш.З. Валиева, А.С. Запесоцкого, И.Н. Молчановой, С.И. Немцова, В.В. Степановой, М.А. Лукашенко.

Американская теория кластеров и кластерной политики в наибольшей степени ориентирована на практику. Британский подход к вопросу повышения конкурентоспособности уделяет большее внимание развитию цепочек добавленной стоимости и локальных кластеров между развитыми и развивающимися странами. Скандинавская школа известна разработкой нескольких концепций, в частности, национальных региональных инновационных систем и экономик обучения для регионов.

Все три теории не дают четкого определения основных критериев конкурентоспособности страны, региона, но выделяют такие показатели, как производительность труда, доля в экспорте, общая занятость населения, качество управления и образования [9].

В образовательном кластере из всех учреждений образования приоритет отдается вузам, потому как в начале XXI века происходит усиление роли университетов как значимых субъектов развития в формировании гуманитарного потенциала региона, складывается система интегрирующих функций университета в целостной национально-региональной образовательной системе, что отражено в таких документах Болонского процесса, как Сорбоннская (1998) и Болонская (1999) декларации. Авторы концепций информационного общества

(Р. Барнет, Д. Белл, З. Бжезинский, Дж. Гэлбрейт, М. Кастельс, И. Масуда, Д. Рисман, А. Тоффлер) обоснованно полагают, что высшее образование превратится в определяющий гуманитарно-социальный институт, поэтому лидировать будет та нация, которая создаст наиболее эффективную систему непрерывного образования – «образования в течение всей жизни» (long life education).

Переходной (стартовой) моделью образовательного кластера является УНИК (учебно-научный инновационный комплекс) [10]. Основными целями УНИКов являются: построение целостной системы многоуровневой подготовки специалистов для предприятий на основе интеграции образовательных учреждений и предприятий-работодателей, обеспечивающей повышение качества, сокращение сроков подготовки специалистов и закрепление выпускников на предприятиях; интенсификация и стимулирование совместных проблемно-ориентированных фундаментальных, поисковых и прикладных научных исследований; создание гибкой системы повышения квалификации специалистов предприятий с учетом текущих и прогнозных требований производства. Работа комплекса строится на основе двусторонних договоров о партнерстве между членами УНИК, предусматривающих проведение работ в области профессионального образования, повышения квалификации и переподготовки кадров, организации совместных научных исследований.

**Кластерное обучение является сравнительно новым направлением** в профессиональной педагогике, его внедрение в процесс подготовки требует определения педагогических условий и экспериментальной проверки эффективности формирования компетентного специалиста. Роль вуза в кластере сводится к тому, чтобы производить инновационный товар. Научно-исследовательские институты и производственные учреждения региона становятся базой практик и получают возможность участвовать в формировании специалиста на собственной научно-учебной базе, в соответствии со своими потребностями и перспективами развития [11, 13].

В образовательном кластере все субъекты участия регулируют многоуровневую систему подготовки специалистов необходимой квалификации. Работодатель определяет чему учить, учебные заведения – как учить, а профессиональное образование рассматривается как процесс, в основе которого лежит его интеграция с производством. При этом и время, затрачиваемое на подготовку востребованного специалиста, и период его профадаптации сокращаются [12].

Построение образовательного кластера связано с необходимостью *объединить* в рамках одной (территориальной, функциональной) зоны бизнес-проекты

в конкретной образовательной области, фундаментальные разработки и современные системы проектирования новых технологий, методик, интеллектуальных продуктов и подготовку производства этих продуктов. Для работодателя – заказчика образовательных услуг образовательный кластер является фабрикой комплексного практико-ориентированного знания, позволяющего определить зоны приоритетных инвестиционных вложений.

**Этапы реализации модели образовательного кластера:**

1. Организация мониторинга суждений работодателей о наличии у выпускников школ, училищ, техникумов необходимых профессиональных и личностных качеств. Мониторинг позволяет определять потребности и ожидания как внешних, так и внутренних потребителей образовательных услуг, сопоставлять ожидания и оценивать качество профессиональной подготовки; своевременно корректировать и определять перспективные векторы развития социального партнерства, позволяющие улучшить качество подготовки специалистов газовой отрасли и удовлетворять потребности заказчиков на рынке труда.

2. Организация образовательной деятельности в соответствии с требованиями международной Системы менеджмента качества, которые позволяют мобильно и эффективно разрабатывать и осуществлять систематические корректирующие действия по улучшению складывающейся системы социального партнерства на основе: постоянного доступа к информации о рынке труда; своевременного уточнения структуры востребованности кадров на рынке труда; учета требований работодателей по содержанию профессиональной подготовки специалистов для своевременной его коррекции; эффективной организации практики студентов на предприятиях отрасли; оценки качества подготовки специалистов независимыми экспертами и др.

3. Организация производственной (профессиональной) практики на основе интеграции теоретических знаний и инновационных технологий отраслей экономики в условиях производства, которая способствует повышению уровня мотивации к выбранной профессии, коррекции и обновлению содержания видов практик и учебных программ, увеличению процента трудоустройства выпускников на предприятиях газовой отрасли и их карьерному росту.

4. Организация работы постоянно действующих научно-методических семинаров субъектов образовательного кластера, направленных на согласование требований предприятий-заказчиков к профессиональным знаниям и навыкам выпускников училищ, техникумов и вузов.

5. Развитие сектора дополнительного профессионального образования, включающее подготовку

специалистов по рабочим специальностям с присвоением квалификационных разрядов, по дополнительным специальностям профессионального образования, организация курсов повышения квалификации и профессиональной подготовки, стажировок преподавателей на предприятиях.

6. Проведение совместных мероприятий и конференций, деловых встреч, экскурсий, оказывающих влияние на развитие атмосферы взаимного сотрудничества.

*Список литературы:*

1. *Аршинов В.А.* Философия образования и синергетика: Как синергетика может способствовать новой модели образования? Статья [Электронный ресурс]. – URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/Arsh.htm> (дата обращения 05.01.2010 г.).
2. *Белан Е.П.* Стратегическое управление развитием регионального университета как исследовательско-ориентированного вуза / Диссертация ... доктора педагогических наук: 13.00.08. – Ростов-на-Дону, 2007. – 380 с.
3. *Одинабекова Р.М.* Социокультурное обеспечение качества профессиональной подготовки студентов в техническом колледже / Диссертация ... канд. пед. наук: 13.00.01. – Казань, 2005. – 195 с.
4. *Корецкий Г.А., Лапыгин Д.Ю.* Предпосылки интеграции в образовательный кластер // ВЛГУ: электронный журнал. – 2006. – № 4 [Электронный ресурс]. – URL: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=58> (дата обращения 02.01.2010 г.).
5. *Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В. и др.* Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития. – М.: Машиностроение-1, 2007. – 284 с.
6. *Марков Л.С.* Экономические кластеры как форма функционирования и развития промышленного региона (на примере кластера высоких технологий

г. Новосибирска) / Автореф. диссертации ... кандидата экономических наук: 08.00.05. – Новосибирск, 2006. – 24 с.

7. *Трещевский Ю.И., Исаева Е.М., Мовсесова М.Г.* Управление эффективностью организаций на основе интеграции // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2008. – № 2. – С. 13–20.
8. *Кудрявцева О.В.* Доминирование кластеров в экономике // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2009. – № 11. – С. 149–151.
9. *Горетов И.Н.* Роль специализации в региональном кластерном развитии // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2009. – № 5. – С. 105–108.
10. *Гортышов Ю.Ф., Дегтярев Г.Л.* КГТУ им. А.Н. Туполева: итоги реализации инновационной образовательной программы // Высшее образование в России. – 2009. – № 5. – С. 69–76.
11. *Трушников Д.Ю., Трушникова В.И.* Воспитание в условиях университетского кластера и ценностные ориентиры современного студенчества: статья [Электронный ресурс]. – URL: [http://conference.tsogu.ru/static/articles/2009/01/\\_\\_.doc](http://conference.tsogu.ru/static/articles/2009/01/__.doc) (дата обращения 04.01.2010 г.).
12. *Сучков В., Сафин Р., Корчагин Е., Айтуганов И.* Взаимодействие профессионального образования и производства как фактор модернизации подготовки компетентных специалистов // Высшее образование в России. – 2008. – № 12. – С. 19–12.
13. *Смирнов А.В.* Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: монография. – Казань: МОиН РТ, 2010. – 102 с.
14. *Смирнов А.В.* Теоретические подходы к образовательным кластерам в системе профессионального образования // Психология, социология и педагогика. Декабрь 2012 [Электронный ресурс]. – URL: <http://psychology.snauka.ru/2012/12/1456>.



**Степанова О.А.**  
кандидат педагогических наук, доцент,  
ГБНУ «МИРО»,  
Россия, г. Москва



**Юсупов Р.Г.**  
доктор исторических наук, профессор  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 37.014.5

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ: ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД

В статье содержится краткий анализ нормативных правовых и программно-управленческих документов регионального уровня. Он показывает, как в течение двух десятилетий менялись приоритеты в развитии системы комплексной реабилитации и социализации лиц с ограниченными возможностями здоровья. Эти изменения происходили с учетом значимости решаемых обществом социально-экономических задач и перспектив, которые открывались при выполнении этапных задач развития самой системы.

*Ключевые слова:* лица с ограниченными возможностями здоровья, комплексная реабилитация, социализация, программно-целевой подход.

## DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF COMPREHENSIVE REHABILITATION AND SOCIALIZATION OF PERSONS WITH DISABILITIES: THE PROGRAM-TARGET APPROACH

This article provides a brief analysis of legal and administrative documents and software at regional level. He shows how, in the two decades of changing priorities in the development of comprehensive rehabilitation and socialization of individuals with disabilities. These changes are to be made by society given the importance of socio-economic problems and prospects that opened when the landmark development objectives of the system.

*Key words:* persons with disabilities, comprehensive rehabilitation, socialization, target-oriented approach.

Ратификация Российской Федерацией в 2012 году Конвенции о правах инвалидов означает, что задача реабилитации и социализации инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) становится приоритетной для учреждений и организаций социального, медицинского и образовательного профиля, а механизмы и условия ее решения необходимо разрабатывать на разных уровнях – федеральном, региональном и т. д. В этой ситуации необходимым является использование тех возможностей, которые предоставляет программно-целевой подход, заявивший себя как эффективный инстру-

мент в планировании и управлении социально-экономическими объектами и процессами. Именно этот подход, реализующий принцип «цель – ресурсы (мероприятия) – результат», лег в основу разработки целевых программ, ориентированных на решение задач социальной интеграции инвалидов и других лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) в городе Москве в последние два десятилетия.

Предпринятый нами анализ практики комплексной реабилитации и социализации лиц в ОВЗ в столице свидетельствует, что забота о данной социальной группе всегда была в числе основных задач,



решаемых городским правительством. Однако особенно активная разработка нормативных и программных документов, обеспечивающих адекватные условия проживания и жизнедеятельности лиц с ОВЗ, началась с принятием Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (1995). Данный закон определил цель государственной политики в области социальной защиты инвалидов – обеспечение им равных с другими гражданами возможностей в реализации гражданских, экономических, политических и других прав и свобод, предусмотренных Конституцией Российской Федерации, а также в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами России. В контексте данного закона реабилитация выступает одним из важнейших инструментов социальной защиты инвалидов и направлена на восстановление их социального статуса, достижение материальной независимости и социальной адаптации.

Во исполнение названного закона в столице была разработана Комплексная целевая программа «Медико-социальная реабилитация и занятость инвалидов Москвы» на 1995–1997 годы, заложившая основу для создания городской системы реабилитации инвалидов [1]. К окончанию срока действия программы была сформирована определенная нормативно-правовая, методическая и информационная база, проведена работа по повышению квалификации специалистов соответствующих профилей, создана сеть реабилитационных учреждений. В период действия программы увеличились объемы оказания инвалидам реабилитационных услуг в учреждениях социальной защиты населения, здравоохранения, образования, службы занятости, принимались меры по реконструкции городской среды в целях ее приспособления для различных категорий инвалидов.

Далее, начиная с 1998 года в столице разрабатывались адресные городские программы, фокусирующие внимание на повышении качества и уровня жизни инвалидов и других лиц с ОВЗ путем развития устойчиво функционирующей, экономически эффективной и доступной системы услуг по медицинской, профессиональной и социальной реабилитации. Так, Комплексная целевая программа реабилитации инвалидов Москвы на 1998–2000 годы предусматривала создание системы реабилитации инвалидов для обеспечения им равных с другими гражданами возможностей и интеграции их в общество [2]. Средствами достижения целевых индикаторов программы выступали: реализация индивидуальных программ реабилитации инвалидов с предоставлением им гарантированного перечня реабилитационных мероприятий, технических средств и услуг; практические меропри-

ятия по развитию комплексной реабилитации инвалидов, в том числе по развитию сети и укреплению материально-технической базы реабилитационных учреждений; отработка и внедрение новых технологий деятельности этих учреждений, расширение перечня и объема реабилитационных мероприятий и услуг в системе здравоохранения, образования, социальной защиты населения, культуры, физкультуры и спорта, труда и занятости. В рамках этой программы была внедрена в промышленную эксплуатацию первая очередь базы данных «Инвалиды» и начаты работы по созданию автоматизированной системы, обеспечивающей контроль за реализацией индивидуальных программ реабилитации инвалидов.

Принятие в 2001 году Закона города Москвы № 3 «Об обеспечении беспрепятственного доступа инвалидов к объектам социальной, транспортной и инженерной инфраструктур города Москвы» нацелило городские власти на создание комфортных условий жизнедеятельности для инвалидов и других категорий маломобильных граждан [3]. Начиная с этого же года в городских программах в специальные разделы/подпрограммы выделяются мероприятия по реабилитации и социализации детей с ОВЗ с указанием четких количественных показателей, которых необходимо достигнуть. Например, центральными ориентирами Комплексной целевой программы реабилитации инвалидов в городе Москве на 2001–2003 годы стали: снижение уровня инвалидности; усиление социальной поддержки и улучшение качества жизни инвалидов; развитие государственных служб медико-социальной экспертизы и реабилитации инвалидов, повышение качества и эффективности их деятельности; расширение спектра услуг по медицинской, профессиональной и социальной реабилитации, обеспечению инвалидов техническими средствами реабилитации; формирование и развитие системы реабилитации детей-инвалидов [4]. Определенную работу по выполнению данной программы провели префектуры административных округов города Москвы, разработавшие окружные комплексные целевые программы реабилитации инвалидов с учетом потребностей этой категории жителей и территориальных особенностей мест их проживания.

Важным шагом в развитии системы комплексной реабилитации лиц с ОВЗ стала следующая программа – Комплексная целевая программа «Социальная интеграция инвалидов города Москвы на 2004–2006 годы», в которой были зафиксированы следующие приоритеты: дальнейшее развитие и совершенствование деятельности государственных служб медико-социальной экспертизы и реабилитации инвалидов с привлечением особого внимания к мерам по профессиональному обучению и занятости

инвалидов; формирование в городе доступной для инвалидов среды жизнедеятельности, включая создание комплексной системы транспортного обслуживания инвалидов и общегородской системы телекоммуникаций и информации для граждан с нарушениями слуха и зрения; развитие партнерских отношений органов государственной власти с неправительственными организациями в сфере решения проблем инвалидов и профилактики инвалидности [5]. В этот же период в рамках другой городской целевой программы – «Здоровье детей» на 2003–2005 годы – предусматривается разработка и внедрение автоматизированной технологии ведения межведомственного регистра детей-инвалидов с персонифицированным учетом проводимого комплекса реабилитационных мероприятий. Это позволило организовать достоверный индивидуальный учет потребностей в проведении необходимого комплекса реабилитационных мероприятий, а также учет потребности и своевременности обеспечения медицинскими и техническими средствами реабилитации [6].

Темпы программно-целевой работы особенно возросли в рамках реализации Комплексной целевой программы «Социальная интеграция инвалидов и других лиц с ограничениями жизнедеятельности города Москвы на 2007–2009 годы» [7]. Переход от «заявительного» принципа работы с инвалидами к активному выявлению и удовлетворению их потребностей в реабилитации – таков основной посыл данного документа и новая центральная задача деятельности реабилитационных служб столицы, решать которую необходимо общими усилиями организаций разной ведомственной принадлежности. Программа впервые адресно ориентирована на раннюю реабилитацию москвичей с ограничениями здоровья по болезни или по возрасту, но не желающих получать статус инвалида по разным причинам или не имеющих на то оснований. Для этого важно создать в городе межведомственную систему постоянного мониторинга потребностей инвалидов и лиц с ОВЗ (особенно детей-инвалидов и инвалидов молодого возраста) в реабилитации и адаптации среды жизнедеятельности, объема и качества предоставляемых реабилитационных услуг.

Знаковым для развития всей системы реабилитации лиц с ОВЗ в столице стал 2009 год, объявленный мэром Москвы Годом равных возможностей. В программно-аналитических документах этого времени констатировалось, что в городе «сформирована методическая и нормативная база, необходимая для формирования комфортной среды жизнедеятельности: определены категории инвалидов, для которых требуется создание особых условий пользования объектами городской инфраструктуры (лица на креслах-колясках, с опорами для передвижения,

с проблемами зрения и слуха); дифференцированы по отдельным элементам объекты градостроительной инфраструктуры, виды и составы работ, обеспечивающие безбарьерность объектов для разных категорий инвалидов; создана унифицированная система комплексной оценки фактической доступности для разных категорий инвалидов и других маломобильных граждан городских зданий и сооружений» [8].

В то же время на рубеже XX–XXI веков для успешной реабилитации и социализации лиц с ОВЗ в Москве необходимо было начать решение принципиально новых задач: оптимизировать и реструктурировать сеть реабилитационных учреждений, находящихся в ведении органов исполнительной власти города Москвы, в целях приближения их к месту жительства и обеспечения «активного» социального патронажа; создать новую, эффективную систему государственной поддержки инвалидов на рынке труда. Важность и своевременность постановки последней задачи трудно переоценить, так как степень вовлечения в активную жизнь инвалидов в России давно отстает от их реальных потенциальных возможностей. Отсутствие приемлемого трудоустройства создает как дополнительные социальные проблемы, так и неоправданно сокращает численность экономически активного населения города, дефицит которого становится все более острой проблемой. В условиях нарастающего дефицита рабочей силы в Москве более широкое трудоустройство инвалидов могло бы улучшить ситуацию на городском рынке труда, тем более что для многих людей с инвалидностью сам факт занятости является важным доказательством их полноценности для общества.

Для реализации задач нового этапа развития комплексной системы реабилитации инвалидов в Москве была утверждена «Стратегия повышения качества жизни инвалидов в городе Москве на период до 2020 года», ориентированная на интенсификацию экономических и социальных процессов и ресурсов для улучшения качества жизни инвалидов и членов их семей; повышение темпов и эффективности работ для обеспечения инвалидам равного с другими гражданами доступа к объектам городской инфраструктуры, услугам и информации; формирование толерантного отношения общества к инвалидам и их проблемам. Этот документ направлен на то, чтобы инвалиды (а их в столице более 1,2 млн. человек, то есть почти каждый десятый житель города) получили необходимую повседневную помощь в быту и социальной жизни. В связи с этим стратегической задачей города должно стать привлечение трудового и общественного вклада инвалидов, чтобы из этой когорты людей появились «высокопрофессиональные специалисты по информационным технологиям,

инновациям, психологи и педагоги нового поколения, финансовые консультанты и банковские менеджеры, предприниматели» [8]. В «Стратегии...» были предложены опорные принципы, которые содержатся в международных документах и закладывают основу для формирования нового отношения к инвалидам как к гражданам, обладающим равными с другими возможностями:

- уважение присущего человеку достоинства, его личной самостоятельности, включая свободу делать свой собственный выбор, и независимости;
- недискриминация;
- полное и эффективное вовлечение и включение в общество;
- уважение особенностей инвалидов и их принятие в качестве компонента людского многообразия и части человечества;
- равенство возможностей;
- доступность;
- равенство мужчин и женщин;
- уважение развивающихся способностей детей-инвалидов и уважение права детей-инвалидов сохранять свою индивидуальность.

В 2009–2011 годах в Москве принимается большой пакет нормативно-правовых документов, содействующих развитию целостной городской системы реабилитации и социализации лиц с ОВЗ, а в центре внимания сразу нескольких городских целевых программ находятся вопросы обеспечения равных прав и возможностей получения реабилитационных и образовательных услуг лицами данной социальной группы. Так, в Государственную программу «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012–2016 годы» входит подпрограмма «Социальная интеграция инвалидов и формирование безбарьерной среды для инвалидов и других маломобильных групп населения», предусматривающая обеспечение равных возможностей во всех сферах жизнедеятельности для инвалидов и других маломобильных групп населения [9]. Государственная программа города Москвы «Развитие здравоохранения в городе Москве (Столичное здравоохранение)» на 2012–2016 годы выделяет мероприятия по медицинскому обслуживанию инвалидов в отдельную подпрограмму, в результате реализации которой станут возможными: организация и проведение медицинской реабилитации инвалидов в соответствии с разработанными медицинскими мероприятиями индивидуальной программы реабилитации; повышение качества жизни инвалидов и формирование системного взаимодействия между медицинскими организациями и учреждениями системы социальной защиты населения по эффективной комплексной адаптации инвалидов [10]. Концепция Городской целевой комплексной программы «Культура Москвы

(2011–2013 годы)» в числе основных задач развития культуры называет обеспечение доступности учреждений культуры для инвалидов путем реконструкции и оснащения спецоборудованием учреждений отрасли, расширения услуг и совершенствования системы льгот [11].

Особое значение столичные власти придают вопросам обеспечения доступности и качества образования лиц с ОВЗ. В настоящее время около 2% московских детей являются инвалидами. В структуре детской инвалидности преобладают психоневрологические заболевания (около 40%), заболевания внутренних органов (около 20%), опорно-двигательного аппарата (около 4%), зрения и слуха (около 6%). Основная часть детей-инвалидов проживают в семьях (24,3 тыс. человек), причем 32% этих семей – неполные. Поэтому в «Основных направлениях Стратегии Правительства Москвы по реализации государственной политики в интересах детей «Московские дети» на 2008–2017 годы» в ряду приоритетных выделено направление «Дети-инвалиды и дети с особыми потребностями (политика адресной поддержки детей-инвалидов и их семей)» [12]. В 2010 году был принят Закон города Москвы № 16 «Об образовании лиц с ограниченными возможностями здоровья в городе Москве», регламентирующий механизмы и условия выстраивания системы непрерывного образования лиц данной социальной группы в наиболее адекватных и индивидуально подобранных для каждого ребенка, молодого человека условиях: в специальном (коррекционном) или инклюзивном образовательном учреждении / группе / классе [13]. В городской целевой программе «Развитие образования города Москвы» («Столичное образование») на 2012–2016 годы впервые в качестве приоритетной выделена задача «создания в системе образования условий для сохранения и укрепления здоровья, формирования здорового образа жизни обучающихся и воспитанников, оказания помощи детям, нуждающимся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи» [14]. При этом образовательные запросы лиц с ОВЗ и возможности их реализации должны быть рассмотрены в контексте, с одной стороны, преемственности этапов коррекционно-реабилитационной работы, а с другой – обеспечения специфических условий обучения, развития и воспитания на каждом из них. Крайне важно, чтобы в рамках исполнения настоящей Программы была организована и действенно заработала система своевременной диагностики и учета образовательных потребностей лиц данной социальной группы на этапе общего образования, позволяющая прогнозировать их индивидуальные траектории профессионализации и рационального трудоустройства.

Таким образом, в течение двух десятилетий на основе программно-целевого подхода в московском

регионе был разработан механизм развития системы реабилитационных и социализирующих услуг для лиц с ОВЗ, удовлетворяющей разнообразные запросы большой и крайне разнообразной по составу группы жителей города. Дальнейшее движение в рамках данного подхода позволит выстроить структурно-целостную и одновременно гибкую, вариативную и открытую для внесения необходимых изменений городскую систему реабилитации и социализации лиц с ОВЗ от рождения до пожилого возраста в соответствии с их индивидуальными особенностями, способностями и потребностями – с одной стороны, а с другой – в соответствии с имеющимися ресурсами региона и стратегической направленностью государственной политики на развитие человеческого потенциала страны.

#### Список литературы:

1. *Об утверждении* Комплексной целевой программы «Медико-социальная реабилитация и занятость инвалидов Москвы» на 1995–1997 годы. Постановление Правительства Москвы от 27.06.1995 г. № 577. Электронный ресурс: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=MLAW;n=2336> (дата обращения: 17.03.2013).
2. *О Комплексной* целевой программе реабилитации инвалидов на 1998–2000 годы. Постановление Правительства Москвы от 17.03.98 г. № 183 (ред. от 31.07.2001 г.). Закон города Москвы от 17.01.2001 г. № 3 (ред. от 21.11.2007 г.). Электронный ресурс: <http://www.referent.ru/3/8264> (дата обращения: 17.03.2013).
3. *Об обеспечении* беспрепятственного доступа инвалидов к объектам социальной, транспортной и инженерной инфраструктур города Москвы. Закон города Москвы от 17.01.2001 г. № 3 (ред. от 21.11.2007 г.). Электронный ресурс: <http://www.referent.ru/3/58071> (дата обращения: 17.03.2013 г.).
4. *Об итогах* выполнения Комплексной целевой программы реабилитации инвалидов в г. Москве на 1998–2000 годы и о Комплексной целевой программе реабилитации инвалидов в г. Москве на 2001–2003 годы. Постановление Правительства города Москвы от 26.06.2001 г. № 556-ПП. Электронный ресурс: [http://mosopen.ru/document/556\\_pp\\_2001-06-26](http://mosopen.ru/document/556_pp_2001-06-26) (дата обращения: 17.03.2013 г.).
5. *О выполнении* Комплексной целевой программы реабилитации инвалидов в городе Москве на 2001–2003 годы и о Комплексной целевой программе «Социальная интеграция инвалидов города Москвы на 2004–2006 годы». Постановление Правительства Москвы от 29.06.2004 г. № 442-ПП. Электронный ресурс: [http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_95277.html](http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_95277.html) (дата обращения: 17.03.2013 г.).
6. *О Городской* программе «Здоровье детей» на 2003–2005 гг. Постановление Правительства Москвы от

23.07.2002 г. № 572-ПП. Электронный ресурс: [http://www.moscow-portal.info/law1/mix\\_yv/d\\_cqjae/index.htm](http://www.moscow-portal.info/law1/mix_yv/d_cqjae/index.htm) (дата обращения: 17.03.2013 г.).

7. *О выполнении* Комплексной целевой программы «Социальная интеграция инвалидов города Москвы на 2004–2006 годы» и о Комплексной целевой программе «Социальная интеграция инвалидов и других лиц с ограничениями жизнедеятельности города Москвы» на 2007–2009 годы. Постановление Правительства Москвы от 24.04.2007 г. № 319-ПП. Электронный ресурс: <http://docs.kodeks.ru/document/3672891#> (дата обращения: 17.03.2013 г.).
8. *О Года* равных возможностей в городе Москве и Стратегии повышения качества жизни инвалидов в городе Москве на период до 2020 года. Постановление Правительства Москвы от 17.02.2009 г. № 115-ПП. Электронный ресурс: <http://www.garant.ru/hotlaw/moscow/191611/> (дата обращения: 17.03.2013 г.).
9. *О Государственной* программе «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012–2016 годы». Постановление Правительства Москвы № 420-ПП от 06.09.2011 г. Электронный ресурс: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/297564/> (дата обращения: 17.03.2013 г.).
10. *Об утверждении* Государственной программы города Москвы на среднесрочный период (2012–2016 гг.) «Развитие здравоохранения города Москвы (Столичное здравоохранение)». Постановление Правительства Москвы от 04.10.2011 г. № 461-ПП. Электронный ресурс: <http://www.garant.ru/hotlaw/moscow/354527/> (дата обращения: 17.03.2013 г.).
11. *Об утверждении* концепции и разработке городской целевой комплексной программы «Культура Москвы (2011–2013 гг.)». Распоряжение Правительства Москвы от 19.03.2010 г. № 501-РП. Электронный ресурс: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/294318/#1000> (дата обращения: 17.03.2013 г.).
12. *О Стратегии* Правительства Москвы по реализации государственной политики в интересах детей «Московские дети» на 2008–2017 гг. Постановление Правительства Москвы № 195-ПП от 25.03.2008 г. Электронный ресурс: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/289444/> (дата обращения: 17.03.2013 г.).
13. *Об утверждении* Государственной программы города Москвы на среднесрочный период (2012–2016 гг.) «Развитие образования города Москвы («Столичное образование»)». Постановление Правительства Москвы от 27.09.2011 г. № 450-ПП. Электронный ресурс: <http://www.garant.ru/hotlaw/moscow/353294/> (дата обращения: 17.03.2013 г.).
14. *Об образовании* лиц с ограниченными возможностями здоровья в городе Москве. Закон города Москвы № 16 от 28.04.2010 г. Электронный ресурс: [http://www.educom.ru/ru/documents/prav\\_akt/moscow\\_laws/16.pdf](http://www.educom.ru/ru/documents/prav_akt/moscow_laws/16.pdf) (дата обращения: 17.03.2013 г.).



**Галиуллина С.Д.**  
кандидат медицинских наук, доцент,  
заведующий кафедрой истории, психологии и педагогики  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа



**Герасимова Д.И.**  
аспирант  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 364-55-025.24(470+571) «18/19»

## СОЦИАЛЬНОЕ ПОПЕЧЕНИЕ О ПАТТЕРНАХ, ПРИЗРЕВАЕМЫХ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

В научной статье рассматривается институт социального попечения как форма государственно-частного партнерства. Исторически попечение воспринималось как вид социально значимой и благотворительной деятельности. Затем понятие «общественного призрения» стало приобретать научные основы. В последующем оно дополнялось и уточнялось. Социальное попечение о призреваемых лицах осуществлялось благодаря пристальному вниманию и заботе императора и правительства. В Российской империи была создана стройная система социальных услуг (нематериальные пособия) и социальных пособий (материальные пособия), а также действий, связанных с оказанием или назначением различных видов помощи, которая помогала улучшить качество жизни людей с особыми потребностями.

*Ключевые слова:* попечительство, попечение, инвалиды, калеки, богадельни, приюты, гошпитали, общественное призрение.

## SOCIAL CARE ABOUT THE PATTERNS OF CHARITY PEOPLE IN THE RUSSIAN EMPIRE

In the scientific article discusses the Institute of social care as a form of public-private partnership. Historically care was perceived as a kind of socially significant and charitable activities. Then the concept of «public welfare» began to acquire a scientific basis. Later it was supplemented and specified. Social care of the house faces, was carried out thanks to the close attention and care of the Emperor and the government. In the Russian Empire was established a streamlined system of social services (intangible benefits) and social assistance (cash benefits), and also actions connected with the provision of, or the appointment of different types of aid, which helped improve the quality of life of people with special needs.

*Key words:* guardianship, custody, persons with disabilities, crippled, poor-houses, shelters, goshpital, public charity.

На современном этапе, когда российское общество переживает период не только политических и социально-экономических трансформаций, но и духовного кризиса, проблема социальной защиты во всех ее проявлениях стоит особенно остро. В последние годы в России актуализируются вопросы о традиционных национальных качествах – милосердии, призрении, попечении об «убогих и сирых». Россия имеет богатые традиции социальной помощи

призреваемым паттернам, разнообразные формы и методы социальной практики, которую осуществляло Российское государство совместно с общественными организациями и частными лицами.

В представленной работе объектом исследования является призрение людей с ограниченными возможностями здоровья в России во второй половине XIX–XX веков. Предмет исследования – учреждения, занимающиеся призрением: богадельни,

сиротские приюты, детские дома, школы-интернаты, воспитательные дома.

Исследование исторического опыта более чем востребовано, так как оно дает возможность применить позитивные уроки прошлого в современных условиях. Российское правительство подходило к попечительству как к единой системе социального попечения, чего недостает в настоящее время.

Использование изученного опыта не означает его копирование, а предполагает творческое применение с учетом информационных технологий и особенностей современного цивилизационного развития. Возрождение социального попечения и умелое использование уроков прошлого даст ценные результаты в модернизации современной социальной сферы.

Рассмотрим понятийный аппарат исследуемой проблемы в историческом и современном понимании. В Словаре Ожегова понятие призрения понимается как «призреть, призрю, призришь (и призришь); призренный; дать приют и пропитание». В Педагогической энциклопедии под призрением понимается: «Призирать – бросать взор со вниманием, с участием, сочувственно, милосердно. «Призирайте на нужды ближнего своего». Призреть – приложить, пристроить, дать приют и пропитание, взять под покров свой, озаботиться нуждами ближнего. «Призирайте нищих, оденьте нагих, напитайте алчущих. Бог призрирует сирот! Призрение или попечение, забота или призиранье неимущих, дряхлых, сирых, больных».

Понятие «инвалиды» в дореволюционных источниках относилось к лицам, «сделавшимся по каким-либо причинам неспособными к труду» в результате военных действий. При этом различали: полунинвалидов, то есть таких, которые могут исполнять некоторые работы и не требуют постороннего за собой ухода, и полных инвалидов, ни к каким работам неспособных и не могущих обходиться без посторонней помощи [1, с. 44].

В зарубежных источниках *призрение* – многозначный термин, относящийся к следующим темам: 1) General subject: the disabled 2) Politics: disabled people 3) Макаров: disabled persons. Синонимами понятия «инвалиды» являлись: калека, слабый, убогий, хромой, нетрудоспособный, слепой, колясочник, колченогий, раненый, увечный [2].

Часто понятие «инвалиды» заменялось словами «убогий», древнерусскими «оубогъ», «небогъ» и «увечный». И трактовались как бедный, нищий, противоположность богатому, синонимично церковнославянскому «бедный», образованному с приставкой и- от \*bogъ – «богатство» [3].

Гошпиталь (больница, лечебница для сирых и убогих) и богадельня (убогий дом, убожница, приют калек) являлись учреждениями для помещения

инвалидов. Приют – пристанище, убежище, кров. Детский приют – дневное помещение для детей бедных родителей, «в котором они содержатся под особливим надзором и обучаются первоначальным знаниям и рукоделиям» [4].

В историческом плане и применительно к рассматриваемому периоду попечение и попечительство определялось по-разному. В русской истории оно закрепилось как производное от термина «опека» [5, с. 607]. В «Словаре церковно-славянского языка» (1847) дается емкое определение попечения. Под ним подразумевается забота, рачение правительства о народном образовании, а попечитель учебного округа объясняется как пекущийся о нем [6, с. 119].

В Толковом словаре живого великорусского языка В.И. Даля (1863–1866) [7] и Русском энциклопедическом словаре (1876) впервые встречается понятие «государственное попечительство», под которым подразумевается «место, должность, звание, округ попечителя, весь состав этого управления» [8].

В целом этимологическое значение слов «попечение» и «попечительство» (древнерус. «печися» – заботиться) обозначает заботу, оказание покровительства и помощи.

В зарубежных научно-справочных изданиях понятие «попечение» рассматривается с экономической, юридической и социальной точек зрения. К примеру, в переводе с русского на английский язык «попечение» означает care, «попечитель» – carator; с французского – caratell [9, с. 4].

Понятия попечения и попечительства имеют развернутое определение в юридических изданиях. В словаре юридических терминов – это *система* мероприятий по защите законных прав и интересов несовершеннолетних и недееспособных.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что этимологическое значение слов «попечение» и «попечительство» сохраняет первоначальное толкование. Определение попечительства дается в юридических изданиях, и под ним подразумевается форма защиты прав несовершеннолетних и недееспособных. Но в крупных справочных изданиях по социологии, философии нет терминологического объяснения попечительству [10, с. 328].

*К исследуемой проблеме очень близко понятие «общественное призрение»* – «совокупность благотворительных учреждений и мероприятий, имеющих целью подачу помощи лицам, которые по болезни, старости и иным причинам лишены возможности добывать себе пропитание личным трудом». Выделялось такое понятие, как «система государственного, общинного и частного призрения бедных, а по форме оказываемой помощи – системы обязательных работ трудовой, натуральной и денежной помощи» [11].

История социальных институтов и призрения берет свое начало еще в X веке, когда на Руси во времена Владимира Святого и Ярослава Мудрого существовало попечение об «убогих» и «сырых», слепых и глухих. В своем завещании Владимир Мономах говорил: «Всего же паче убогих не забывайте, но елико могуше по силе кормите снабдите сироту».

В следующем столетии попечителем был Роман Ростиславич. Великий князь Владимирский Константин Всеволодович также попечительствовал убогим, больным и нищим. Большую роль в деле попечения о нищих и обездоленных играли священники, религиозные саны, богословы. Кроме призрения, им вменялось в обязанность учить малых детей в доме, а взрослых – в храме. Этот период носит характер «просвещенного или благонамеренного попечительства».

Начиная с XII века на Руси стали появляться общественные организации, оказывающие попечительские услуги, носившие названия братчин и братских союзов. Эти приходские организации действовали на основе самоуправления. В эти годы зародилось княжеское попечительство, благотворение и нищелюбие. Уже Стоглавый собор обращается к правительству с увещанием – в «коемждо граде устроить богадельни мужские и женские».

При царе Федоре Алексеевиче впервые зарождается Верховное попечение, партнерство государства с общественностью и впервые вводится должность блюстителей (прообраз куратора, в последующем попечителя). В своем указе царь Федор Алексеевич перечисляет всевозможные благотворительные учреждения «еуропских стран» и ввиду этого предписывает, *разобрав* в Москве увечных людей от притворных нищих, первых поместить в двух «спитальных», а «здоровым лентяям дать работу».

С поиском дальнейших форм и методов социальной политики появилась форма попечительства в виде церковно-монастырской поддержки и приходской системы защиты нуждающихся. На духовенство было возложено попечение и надзор над общественным призрением.

На рубеже XVII–XVIII веков постепенно стала оформляться государственная организационная форма попечительства и благотворительности. По мере ограничения властных церковных функций государство сосредотачивало в своих руках обязанности и работу по надзору за этими сферами. В этот период были заложены основы государственного и общественного призрения. Социальное попечительство в основном носило общественный характер и основывалось на сострадании, религиозных верованиях, нравственных воззрениях, патриотизме, сознании гражданской солидарности между членами общества, желании получить признательность со стороны

правительства, «видящего в попечении и благотворительности один из способов смягчить или устранить социальную напряженность» [12, с. 34–52, 66].

Петр I требовал повсеместного устройства в губерниях «гошпиталей», то есть приютов, для всякого рода призреваемых, заботился о помещении инвалидов в монастыри и приказывал строить в городах, на церковных дворах, приюты для принятия «ззорных» детей на тех же основаниях, как и во Франции.

С 1775 года в России предпринимались первые попытки организации государственной системы попечительства и благотворительности. С учреждением приказов общественного призрения впервые стала оформляться социальная политика государства. В состав новых губернских учреждений должен был входить повсюду особый *Приказ общественного призрения*. На эти приказы возлагались забота об образовании, лечении, благотворении и борьба с пороком, то есть устройство народных школ, сиротских домов, больниц, убежищ для неизлечимых, домов для инвалидов и умалишенных, богаделен, работных и смиренных домов. Организация приказов общественного призрения была выстроена на принципах самостоятельности местных благотворительных учреждений, привлечения к управлению ими местного населения и обеспечения их более или менее достаточными денежными средствами. В каждый приказ входили, под председательством губернатора, по два заседателя от трех сословных учреждений, и каждому приказу было отпущено 15 000 руб. одновременно с правом отдавать эти деньги под залог имений. Благодаря этому приказы получили возможность, развивая свои кредитные операции, за период 50 лет собрать капитал в 25 000 000 руб., а через 65 лет довести число своих заведений до 793, с 156 744 призреваемыми.

Постепенному расширению попечительской деятельности способствовала официально разрешенная в 1781 году частная благотворительность. Как правило, жертвователями выступали знатные дворяне, купцы, предприниматели и богатые промышленники, что считалось благородным делом. Одной из причин благотворительной деятельности можно считать русскую православную духовность и основанные на ней христианскую мораль и нравственность (в современных условиях социальная ответственность). Сложившаяся правительственная практика предусматривала партнерские отношения, когда ответственность со стороны государства и частных лиц была равной. Именно частные лица – «просвещенные благотворители» при учреждении социальных заведений брали на себя основную долю расходов. Однако по этой же причине должность попечителей порой воспринималась как повинность.

Этот факт способствовал дальнейшему развитию института попечительства.

При Екатерине II в г. Москве (1763 г.) и в г. Петербурге (1770 г.) были организованы воспитательные дома «по превращению сирот в людей», впитавших лучшие идеи Просвещения. Тогда была учреждена должность главного попечителя, которая возлагалась на лицо, пользующееся уважением во властных структурах. Долгое время им являлся И.И. Бецкой. Предполагалось, что оставшиеся без попечения дети станут основой нового класса людей – образованных, трудолюбивых, полезных государству.

В этот же период впервые было организовано мощное общественное движение, которое продвигало интересы граждан в деле распространения образования, в среде учрежденного Екатериной II первого ученого общества – Императорского Вольного Экономического Общества, возникшего еще в 1765 году.

В помощь попечительскому движению открывались частноправовые общества взаимного вспоможения: общества попечительства о воспитанницах и учительницах в России, более известные под именем филантропического общества попечительства гувернанток в России. Данные общества в своем арсенале имели свои сберегательные кассы, выдавали ссуды и пособия, обеспечивали пенсиями, доступным жильем, планомерно занимались повышением квалификации и профессиональной переподготовкой воспитательниц, учительниц и надзирательниц путем устройства «педагогических курсов».

Особо следует подчеркнуть, что наряду с государственным попечением о народном образовании параллельно развивалось и Верховное попечительство «Особ Царствующего Дома» в пользу системы просвещения. Огромная роль в сфере попечительской деятельности, в области просвещения, принадлежала императрице Марии Федоровне. Сразу после смерти императрицы Екатерины II Павел I поручил своей супруге попечение над всеми благотворительными и женскими учебными заведениями России, которыми она управляла более 30 лет. Мария Федоровна признана современниками самой щедрой и радующей благодетельницей.

Императорские воспитательные дома развивались как комплексные образовательные учреждения, опираясь на традиции благотворительности и меценатства. По мысли императрицы воспитательные дома должны были не только «призывать» младенцев с колыбели, но и заботиться о дальнейшем образовании. С этой целью в них были устроены классы и отделения школ для обездоленных детей.

В созданном еще в 1802 году Императорском Человеколюбивом обществе (далее Общество) под названием «благодетельное общество» функциониро-

вал Попечительный совет, преобразованный 16 июля 1816 года из Попечительного комитета. Возглавлял Совет главный попечитель в звании председателя. Совет управлял комитетами, которые открывались и действовали в каждой губернии. Из 210 заведений Общества было создано 57 учебно-воспитательных заведений, в которых «призревалося» 5 500 сирот и детей бедных родителей.

Первым главным попечителем Императорского Человеколюбивого общества (1816–1824 гг.) был статс-секретарь, действительный тайный советник князь А.Н. Голицин. Он являлся разработчиком Положения об Императорском Человеколюбивом обществе. В 1816 году, после его Высочайшего утверждения императором, государство ежегодно выделяло 250 000 ассигнациями (70 000 серебром) [13, с. 87].

Основной задачей деятельности Общества по попечительству являлось обеспечение «призрения» лицам «объемлющих человеческими страданиями и немощью». Забота выражалась в финансировании и строительстве бесплатных квартир, оказании медицинской помощи, организации обучения с последующим трудоустройством, обеспечении пособиями.

В 1816–1821 годах были открыты отделения Общества в городах Казань, Воронеж, Уфа, Слуцк и Аренбург. В этот же период активно действовал Ученый комитет Общества, издававший специальный «Журнал Императорского Человеколюбивого общества», ставший первым в России печатным периодическим изданием, посвященным непосредственно проблемам призрения [14, с. 5, 11, 58, 71, 81, 140].

К 1825 году Общество учредило в Петербурге Медико-филантропический и Попечительный комитеты, институт слепых, глухих и дом воспитания больных детей, дом для призрения малолетних бедных разночинного звания.

Во второй половине XIX века деятельность Общества расширилась, развиваясь по трем основным направлениям: 1) упорядочение работы Общества; 2) реорганизация действовавших благотворительных заведений; 3) открытие новых заведений и отделений Общества. В 1850–1860 годах в ведение Общества перешли и некоторые благотворительные заведения г. Москвы, в том числе Московский попечительный комитет, Общество поощрения трудолюбия и Братолюбивое общество. Вместе с этими обществами были приняты рукодельные школы, мастерские, школы для призрения детей с особыми потребностями. Так, в 1870 году Обществом в г. Москве были организованы попечительства о недостаточных учениках и ученицах учебных заведений, открытых в этот период, таких как кулинарная школа, школа портных, ремесленно-исправительный приют для девочек.

В этот период усиливается активность со стороны государства по общественному признанию. В связи с этим была учреждена правительственная комиссия под председательством статс-секретаря К.К. Грота для пересмотра действующих в России законов о попечении призреваемых. Комиссия состояла из представителей разных ведомств, в числе которых были И.И. Кабат, барон О.О. Буксгевден, Д.В. Князев, профессор П.П. Георгиевский, С.М. Латышев. Председатель предложил думам Санкт-Петербурга и Москвы прислать от себя члена в комиссию, вследствие чего в ее состав вошли М.М. Стасюлевич и В.И. Герье. 13 января 1893 года комиссия провела первое заседание, на котором была избрана подкомиссия из шести членов, представившая в мае 1893 года Свод положений по общим вопросам об организации призрения бедных и увечных.

Органы призрения должны были состоять из членов по должности, по назначению, по выбору населения и по приглашению попечительством. Расходы на *государственное вспомоществование* или на *пособие от правительства* предполагалось покрывать из земских средств по сметам, представляемым попечительствами, а в случае «превышения местных платежных сил – из особого фонда государственного Призрения», для образования которого проектировался сбор со всего населения империи (по 3 коп. со всех лиц сельского и по 10 коп. с лиц городского населения).

К началу 1900-х годов Императорское Человеколюбивое общество превратилось в разветвленную структуру, включавшую в себя различные типы благотворительных заведений. Отделения Общества имелись в двух столицах и 25 провинциальных городах и местечках. Ежегодно Общество расходовало на попечительские и благотворительные цели до 1 500 000 руб. Источниками средств являлись как частные пожертвования, взносы сотрудников Общества и императорской семьи, так и проценты с капиталов и доходы с недвижимой собственности (последняя на начало 1897 года оценивалась в 10 400 000 руб.). Членами Общества являлись попечители, почетные и действительные члены, воспитатели, преподаватели, врачи (около 4 500 человек). С 1897 года работа в Обществе стала приравниваться к государственной службе в соответствии с Табелью о рангах. Членов общества награждали наградным знаком Императорского Человеколюбивого Общества.

До 1828 года все эти учреждения находились под попечительством императрицы Марии Федоровны и имели статус Императорских. Для управления учреждений императрицы Марии Федоровны были назначены почетные опекуны, при участии попечительских советов, в состав которых входили представители местного купечества.

После своей смерти Мария Федоровна завещала императрице Александре Федоровне принять под свое покровительство все учреждения, находящиеся под ее попечением: «уверена, что императрица будет проникнута по отношению к этим заведениям искреннею любовью и сердечным вниманием, столь для них необходимым». В ее Указе этим учреждениям было присвоено общее наименование «Учреждения Императрицы Марии», а их почетным опекуном был назначен статс-секретарь и ближайший соратник императрицы тайный советник, «человек необыкновенного ума и дарований» Г.И. Вилламов.

Для управления учреждениями императрицы Марии было создано IV Отделение Ея Собственной Канцелярии. Со смертью императрицы Марии Федоровны в ведомство ее имени было передано 39 различных учреждений для призрения людей с особыми потребностями, возникших, созданных и частью присоединенных или преобразованных за тридцать два года ее попечительства.

В 1850 году императрица Александра Федоровна, «не имея возможности, по состоянию здоровья лично посещать учебные заведения, состоящие под ее покровительством, вверяет принять за ними наблюдение цесаревне Марии Александровне и Великой Княгине Марии Николаевне» [15, с. 5]. Для усиления надзора за учебными заведениями было учреждено звание почетных попечительниц.

В 1854 году все социальные заведения, находившиеся ранее под покровительством государя и государыни, были объединены под общим названием Ведомства Учреждений Императрицы Марии, состоящих под непосредственным попечительством их императорских величеств. Все вышеназванные учреждения были разделены на 15 групп, подразделенных на разряды.

Для управления социальными заведениями были назначены попечители, которые утверждались императором. В помощь им избирались попечительские советы в составе городского головы и пяти членов из купцов первой гильдии, осуществлявших «попечение» о содержании заведений. Совет мог самостоятельно заведовать суммами и имуществом в размере до 5 000 руб. серебром. Операции с более значительными капиталами утверждались императором.

После смерти императрицы Марии Александровны в 1880 году попечительство приняла на себя вдовствующая императрица Мария Федоровна. В 1881 году статс-секретарем К.К. Гротом основано Попечительство Императрицы Марии Александровны о слепых под именем Мариинского Попечительства о слепых, целью которого было учреждение училищ для слепых детей и забота об ослепших воинах в русско-турецкой войне.

С самого начала своей деятельности Попечительство Императрицы Марии Александровны о слепых заботилось об учреждении училищ для слепых детей с целью подготовки их к самостоятельной трудовой жизни. Поэтому программа училищ для слепых представляла расширенный курс народной школы с курсом ремесленного отделения.

Помимо вышеупомянутых попечительств, в 1864 году были основаны приходские попечительства, имевшие целью заботу о благоустройстве и благосостоянии приходской церкви, об устройстве первоначального обучения больных детей и о благотворительности в пределах прихода. Данные попечительства состояли из местных священнослужителей и прихожан, избираемых общеприходским собранием на определенный срок. В качестве обязательных членов приходских попечительств выступали волостные старшины. Председатель избирался общим собранием прихожан, в случае его отсутствия председательствовал настоятель прихода. Финансирование приходских попечительств осуществлялось за счет добровольных пожертвований и средств прихожан и кружечных сборов во время богослужения в церкви, а также по сборным книгам вне прихода.

В 1892 году было учреждено попечительство о Мариинских училищах, по своим образовательным программам стоящих ниже гимназий. Они были предназначены для образования детей с особыми потребностями, причем профессиональное образование воспитанниц было поставлено на первое место. Действовали попечительства вплоть до 1917 года.

13 мая 1913 года Указом императора Николая II в ведомстве учреждений в области труда, социального обеспечения, просвещения, культуры, печати было создано Всероссийское попечительство по охране материнства и младенчества [16, с. 183]. Основано оно было под покровительством императрицы Александры Федоровны. В его задачи входило общее руководство общественными организациями по охране материнства и младенчества и оказание им материальной и финансовой помощи.

В марте 1917 года постановлением Временного правительства на базе Министерства общественного призрения Российской империи, существовавшего с 1912 года, было образовано Министерство государственного призрения Временного правительства [17, с. 183]. В задачи министерства входило осуществление комплекса мер по социальному обеспечению отдельных категорий граждан, в том числе беженцев, раненых, инвалидов и т. п., а также контроль за деятельностью частных и общественных благотворительных и попечительских организаций и учреждений [18, с. 117]. Кроме того, в его ведение в августе 1917 года были переданы все дела Всероссийского

попечительства по охране материнства и младенчества. По понятным причинам после 25 октября 1917 года вышеуказанное министерство прекратило свою деятельность.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. При определении категории призреваемых, подлежащих социальному попечению, становится понятно, что в Российской империи формировалось особое «социальное поле», в котором оказывалась помощь детям (инвалидам, социальным сиротам, оставшимся без попечения родителей, безнадзорным, бежавшим от войны, с отклоняющимся, или девиантным, поведением) и взрослым (вернувшимся с войны, постоянное призрение, эпизодическая помощь).

При рассмотрении понятийного аппарата исследуемой проблемы можно заметить, что этимологическое значение слов «попечение» и «попечительство» сохраняет первоначальное толкование. Определение попечительства дается в юридических изданиях, и под ним подразумевается форма защиты прав несовершеннолетних и недееспособных. Но в крупных справочных изданиях по социологии, философии нет терминологического объяснения попечительству.

Термин «инвалиды» в Российской империи применялся только к участникам боевых действий. Все остальные лица с ограниченными возможностями здоровья толковались как «убогие», с корнем «бог». А забота и попечение о них давала возможность им становиться призреваемыми со стороны государства и общества. В результате изменения понятийного языка (семантического плана) происходило разнообразие этимологических конструкций. Так, понятие «призрение», изначально сочетающееся с «заботой» и «попечением», имеет следующие смысловые значения: видение, благосклонное внимание, отношение, покровительство, присмотр, удобство. В активной профессиональной лексике XIX столетия употреблялось в виде словосочетания «общественное призрение». То есть попечение, попечительство и призрение – семантические формы от первоначального прототипа «опека».

На примере данных определений можно заметить, что появление новой понятийной области в социальной сфере осуществлялось через введение терминологических «неологизмов» или же за счет использования устоявшихся понятий. Однако этот процесс сопровождался изменением их семантического значения, которое происходило в результате дополнительных определений и понятийного контекста. Этот абстрагированный характер определений и представлений свидетельствует о необходимости дальнейшего изучения практического базиса попечительства в социальной сфере и о возрождении научных традиций в развитии отечественной науки о помощи.

Институт социального попечения как форма государственно-частного партнерства в России складывался эволюционно. Исторически попечение воспринималось как вид социально значимой и благотворительной деятельности. Затем понятие «общественное призрение» стало приобретать научные основы. В последующем оно дополнялось и уточнялось. Социальное попечение о призреваемых лицах осуществлялось благодаря пристальному вниманию и заботе императора и правительства. В Российской империи была создана стройная система социальных услуг (нематериальные пособия) и социальных пособий (материальные пособия), а также действий, связанных с оказанием или назначением различных видов помощи, которая помогала улучшить качество жизни людей с особыми потребностями.

*Список литературы:*

1. *Энциклопедический словарь* Ф.А. Брокгауза – И.А. Ефрона. Т. XXV. «ТЕРРА» – «TERRA», 1991.
2. *Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений* / Под ред. Н. Абрамова. М.: Русские словари, 1999.
3. *Фасмер М.* Этимологический словарь русского языка: Пер. с нем. (с доп.). Т. IV. – М.: Прогресс, 1973.
4. *Словарь церковно-славянского и русского языка*, составленный вторым отделением Императорской академии наук. Т. III. – СПб.: Типография Императорской академии наук, 1867.
5. *Энциклопедический словарь Русского библиографического института Гранат.* – 1 изд., стер. до 33 т. / Под ред. Ю.С. Гамбарова, В.Я. Железнова, М.М. Ковалевского, С.А. Муромцева и К.А. Тимирязева. Т. XXX. – М.: Редакция и Экспедиция Русского библиографического института Гранат.
6. *Галиуллина С.Д.* Методологические основы попечительства как социального института // *Власть: общенациональный научно-политический журнал.* – 2010. – № 8. – С. 118–120.

7. *Толковый словарь живого великорусского языка* Владимира Ивановича Даля, 1863–1866. Т. I–IV.
8. *Русский энциклопедический словарь*, издаваемый профессором Санкт-Петербургского университета И.Н. Березиным, посвященный Его Императорскому Высочеству Государю наследнику Цесаревичу. Отдел 3. Т. IV. – СПб.: Б. и., 1876.
9. *Галиуллина С.Д.* Попечительство как социальный институт // *Сервис plus.* – 2009. – № 3. – С. 3–10.
10. *Галиуллина С.Д.* Попечительство как форма государственной службы // *Вестник Тамбовского университета. Серия «Гуманитарные науки»:* научный журнал. Тамбов. – 2012. – № 9. – С. 327–332.
11. *Энциклопедический словарь* Ф.А. Брокгауза – И.А. Ефрона. Т. XXV. – «ТЕРРА»–«TERRA», 1991.
12. *Максимов Е.Д.* Очерк истории развития и современного положения общественного призрения в России // *Общественное и частное призрение в России.* СПб., 1907.
13. *Галиуллина С.Д., Дегтярев А.Н.* Попечительство и благотворительность в сфере образования Российской империи // *Социальная политика и социальное партнерство: научно-практический журнал.* – 2010. – № 7 (52). – С. 84–89.
14. *Исторический очерк совета Императорского Человеколюбивого общества и подведомых ему благотворительных учреждений.* – СПб.: Государственная типография, 1898.
15. *Благотворительные учреждения России.* – СПб.: Типография Императорского училища глухонемых, 1912.
16. *Путеводитель: Фонды Государственного архива Российской Федерации по истории России XIX – начала XX вв.* Т. I. – Изд-во «Благовест», 1994.
17. *Там же.* – С. 183.
18. *Валиев Ш.З., Габидуллина Э.В.* Государственно-частное партнерство как один из механизмов взаимосвязи науки, образования и экономики // *Вестник УГАЭС.* – 2012. – № 1. – С. 117–121.



**Калимуллина Э.Р.**  
кандидат социальных наук, доцент  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 36

## СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В ОТНОШЕНИИ ДЕТЕЙ-ИНВАЛИДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются основные аспекты влияния социальной и национальной политики на экономическое развитие страны. Автором изучается современное социально-экономическое положение Российской Федерации, выявлены «точки роста» и потенциальные возможности для определения перспективных путей использования экономического потенциала регионов в целях сокращения отставания и преодоления негативных тенденций.

*Ключевые слова:* социальная политика, национальная политика, экономика, экономическое развитие, государство благосостояния.

## SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION: CURRENT STATE AND IMPROVEMENT WAYS CONCERNING DISABLED CHILDREN IN THE RUSSIAN FEDERATION

In the article the main aspects of the impact of social and national policies on the economic development of the country are discussed. The author examines the current socio-economic situation of the Russian Federation, and revealed «points of growth» and the potential to identify promising ways of using the economic potential of the regions in order to reduce backlogs and to overcome negative trends.

*Key words:* social policy, national policy, economy, economic development, welfare state.

В последние 30 лет в мире активно разрабатываются подходы к решению проблем инвалидов. На международном уровне эта работа ведется Комиссией по правам человека и Комиссией социального развития ООН [1]. К основополагающим документам мирового сообщества в отношении прав инвалидов относятся: Всемирная декларация прав человека (1948), Декларация социального прогресса и развития (1969), Декларация ООН о правах инвалидов, Декларация ООН о правах умственно отсталых лиц (1971), Всемирная программа действий в защиту инвалидов (1982), Руководство по обеспечению равных возможностей для инвалидов (1986), Руководство по приспособлению среды к потребностям инвалидов (1989), Конвенция ООН о правах ребенка (1989), Всемирная декларация по обеспечению выживания, защиты и развития детей (1990) и др. Итоговый документ сформулирован в 1993 году в виде «Стандартных правил обеспечения равных возможностей

для инвалидов» [2]. Документ принят рядом стран, в том числе и Россией.

Эти правила налагают на государства, принявшие Декларацию, серьезные моральные и политические обязательства в обеспечении качества жизни и равноправия инвалидов, устранения препятствий для их активного участия в общественной жизни. Эти правила можно считать основополагающими принципами российской социальной политики, направленной на то, чтобы предоставить инвалидам возможность участвовать в экономической и общественной жизни.

Современный уровень помощи инвалидам законодательно обусловлен государственными гарантиями их социальной защиты, воплощаемыми в системе экономических, социальных и правовых мер [3]. Реализация указанных мер, которые оказывают огромное влияние на качество жизни, здоровье и благополучие всего населения, а особенно людей с ограниченными возможностями, и обеспечивают

инвалидам условия для преодоления, замещения (компенсации) ограничений жизнедеятельности, направлена на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в социальной жизни общества [4].

Задача нашего исследования – это выяснение представлений молодых инвалидов о социально-экономических проблемах, стоящих перед ними. Нами была проведена серия интервью с молодыми (до 30 лет) инвалидами, получившими инвалидность по различным заболеваниям (в том числе инвалиды с детства). Интервьюирование было проведено автором данного исследования в 2012 году в Республиканском реабилитационном центре инвалидов

**Распределение респондентов в возрасте 18–30 лет по уровню материальной обеспеченности**

Уровень материальной обеспеченности	Число респондентов в возрасте 18–30 лет, в %
низкий	26,1
ниже среднего	47,1
средний	19,6
выше среднего	7,0

**Объем и источники доходов респондентов**

Из числа опрошенных в ходе интервью половина отнесла себя к числу обеспеченных ниже среднего, еще четверть опрошенных причислила себя к среднему уровню и четверть – к низко обеспеченным.

По данным интервью выяснилось, что основным источником доходов для 80% молодых инвалидов является заработная плата членов семьи. Вторым по значимости источником дохода являются собственные заработки. Стипендии составляют третий по значимости источник дохода. Пенсии по инвалидности были названы на четвертом по значимости месте. Другие источники доходов, не раскрывая их, назвали двое из опрошенных, указав, что такие доходы составляют не более 10% семейного бюджета.

Вместе с тем оценка материального положения существенно варьируется в зависимости от демографического типа семьи. Так, оценка материального положения одиноко проживающих инвалидов заметно смещается в сторону бедности. Также нужно заметить, что молодые инвалиды, проживающие в неполных семьях, также испытывают большие материальные трудности, чем инвалиды, проживающие с отцом и матерью. Если молодой инвалид является единственным ребенком в семье, он выше оценивает свой уровень материальной обеспеченности.

Таким образом, если молодой инвалид проживает в полной малодетной семье, его материальное положение считается достаточно высоким, но су-

щественно отличается от материального положения здорового человека. В случае самостоятельного проживания молодого инвалида, или в неполной, или в многодетной семье объем и источники доходов являются очень низкими.

1. Объем и источники доходов;
2. Расходы;
3. Качество медицинского обслуживания;
4. Возможности получения образования;
5. Проблемы трудоустройства;
6. Образ жизни;
7. Социальная помощь;
8. Уровень информированности.

Далее будет представлен анализ информации, полученной в ходе интервью по перечисленным проблемам (см. табл.).

В результате этого общая структура расходов деформируется: в ней меньше присутствуют траты на покупку предметов длительного пользования, оплату бытовых услуг (мастерские, прачечные, парикмахерские, ремонтные и т. п.). Основную же долю расходов составляют траты на питание (от 40 до 70% семейного бюджета).

**Расходы респондентов**

Структура расходов семей, воспитывающих детей-инвалидов, существенно отличается от структуры расходов семей, где нет инвалидов, присутствием двух дополнительных статей расходов. Это расходы на найм людей, которые обеспечивают уход или помогают по хозяйству. Второй статьей расходов является оплата медицинских процедур.

В результате этого общая структура расходов деформируется: в ней меньше присутствуют траты на покупку предметов длительного пользования, оплату бытовых услуг (мастерские, прачечные, парикмахерские, ремонтные и т. п.). Основную же долю расходов составляют траты на питание (от 40 до 70% семейного бюджета).

**Медицинское обслуживание**

Лишь 5% из всех опрошенных высоко оценили уровень медицинского обслуживания. Половина респондентов считает его удовлетворительным, а остальные – низким.

Особенно негативно респонденты оценивают уровень обслуживания в государственных и муниципаль-

ципальных медицинских учреждениях. Они жалуются на невнимание врачей и медицинского персонала, на трудности, связанные с походом к врачам, на нежелание врачей приходить на дом, выписывать бесплатные лекарства или лекарства по льготным ценам. В результате респонденты заявляют, что их «права на защиту здоровья» ущемляются.

**Образование**

Среди опрошенных оказалось 18%, получивших высшее образование, и 25%, кто хотел бы получить вузовский диплом. Наиболее приемлемой формой обучения в вузе молодые инвалиды назвали очную форму. Большинство опрошенных предпочитают учиться в обычной студенческой группе (а не группе, сформированной из инвалидов).

Лишь 13% из опрошенных инвалидов считают, что достигнутый ими уровень образования (среднее общее или среднее специальное) достаточен для того, чтобы получить хорошо оплачиваемую работу. Еще 30% респондентов отметили, что «с высшим образованием или без него, они все равно не получают хорошей работы».

Анализируя свои возможности, респонденты делают вывод, что их право на образование также ущемляется.

Возможно, решение проблемы получения инвалидами высшего образования связано с развитием дистанционных форм обучения. Дистанционное обучение позволяет инвалидам заниматься в индивидуальном темпе, к тому же в домашней обстановке можно обеспечить комфортные условия обучения.

Другой путь решения проблемы – открытие для молодых инвалидов в действующих учебных заведениях специальных отделений с соответствующим оснащением аудиторий, библиотек, инфраструктуры.

Еще один вопрос, который должен быть поднят в связи с обучением инвалидов, – подготовка кадров. На сегодняшний день ощущается явная нехватка преподавателей, специально подготовленных для работы с инвалидами.

**Трудоустройство**

Нужно признать правоту тех респондентов, которые утверждают, что получение высшего образования гарантирует молодым инвалидам, что они не столкнутся с трудностями в трудоустройстве, тем более что подобная проблема стоит и перед здоровыми молодыми людьми. Так, по данным службы занятости, сопоставление некоторых профессий, подготовка по которым осуществляется в вузах, с реальными запросами рынка труда показало, что до 50% из них остаются невостребованными, в результате чего около половины молодых специалистов вынужденно меняют профессию.

По данным Н.М. Блаженковой, при анализе финансового состояния предприятий социальной направленности было выявлено, что такие предприятия не являются финансово-стабильными и устойчивыми [5]. А работники этих предприятий (большинство из которых люди с ограниченными возможностями) испытывают трудности как материального, так и морального характера.

**Досуг**

Об уровне и качестве жизни можно судить по тому, как человек проводит свободное время. В среде инвалидов это:

- просмотр телевизора и домашнего видео (постоянно этим занимаются 36,9% респондентов, достаточно часто 41,5%);
- чтение (40,3% и 32,8% – соответственно);
- посещение храмов различных конфессий (14,5% и 12,7%).

На этапе реабилитации достаточно большое внимание уделяется занятиям оздоровительной физкультурой. Среди опрошенных инвалидов постоянно или достаточно часто занимаются физкультурой лишь 12,3%.

Чуть более 10% молодых инвалидов используют компьютер и Интернет. Это метод производства, хранения и распространения информации, который наиболее доступен инвалидам. В развитых странах давно разработаны специальные программы, рассчитанные на облегчение инвалидам доступа к информационно-коммуникационной технике. В России такие программы только начали формироваться и пока доступны немногим инвалидам. Самостоятельно большинству инвалидов трудно освоить новые информационные технологии. Пока основными источниками информации по наиболее интересующим инвалидов вопросам являются пресса или телевидение.

Чаще всего люди с ограниченными возможностями общаются с родственниками и друзьями. Постоянно общаются с родственниками более трети опрошенных. С соседями, знакомыми так или иначе общаются все респонденты, однако это общение не носит интенсивного характера.

**Социальная помощь**

Респондентам были заданы вопросы относительно видов и размеров получаемой материально-вещественной помощи. Большинство опрошенных отметили потребность в помощи по хозяйству. Это, как они считают, поможет им не чувствовать себя брошенными и беспомощными при решении различных проблем.

Анализ данных показал, что существует некоторая зависимость между денежными дотациями

и возрастом инвалида. Молодые инвалиды в меньшей степени рассчитывают на получение денежной помощи, больше полагаются на собственные возможности себя обеспечить. Молодых инвалидов больше интересуют такие виды социальной помощи, как дотации на приобретение жилья, получение образования и трудоустройство. Таким образом, молодые люди нуждаются в том, чтобы им были обеспечены стартовые условия для нормальной жизни и работы.

В настоящее время большинство опрошенных имеют льготы, которые касаются оплаты жилья, проезда в транспорте, приобретения лекарств. Почти треть опрошенных указали на имеющиеся льготы при получении образования. Несмотря на относительно высокий процент получивших возможность бесплатного санаторно-курортного лечения (треть опрошенных), лишь один респондент смог воспользоваться этой услугой. Остальные не смогли воспользоваться льготой из-за отсутствия специализированных условий в санаторно-курортных учреждениях. Таким образом, необходимо оснащение санаториев соответствующим современным оборудованием для лечения в них инвалидов.

Около 10% респондентов указали, что они получили или получают помощь от благотворительных организаций.

Следует обратить внимание на такую проблему, как очень низкий уровень информированности респондентов обо всех положенных им льготах: 20% опрошенных сообщили, что они не имеют никакого представления о видах социальных льгот, которые должны получать по существующему законодательству. Столько же респондентов отметили, что хорошо информированы обо всех причитающихся им льготах и выплатах. Остальные имеют неполное и часто устаревшее представление о том, что должны получать по закону. На практике 40% опрошенных вообще не получают никакой помощи, треть получает один-два вида помощи.

Практически все опрошенные отметили факт «информационного голода». На наш взгляд, существует необходимость создания служб правовой помощи для молодых инвалидов, детей-инвалидов и их семей.

По степени значимости виды необходимой информационной помощи можно расположить в следующем порядке:

- информация, необходимая для устройства на работу и получения дополнительных заработков;
- информация, необходимая для получения образования;
- информация, необходимая для решения жилищных проблем;

- информация, необходимая для устройства в больницу, лечения.

Благодаря опросу выяснилось, что респонденты-инвалиды часто сталкивались с фактами нарушения своих прав как со стороны властей, так и со стороны работодателей. У пострадавших было еще меньше возможностей отстаивать свои права, чем у здоровых людей, при этом они столкнулись с проблемой недоступности информации относительно отстаивания своих нарушенных прав.

Анализ результатов исследовательской работы свидетельствует о том, что общество осознало необходимость социально-экономической защиты лиц с ограниченными возможностями. Пришло понимание того, что инвалидность – это проблема не одного человека и даже не особой группы людей, оказавшихся в тяжелом положении, а проблема общества в целом. Сущность этой проблемы заключается в правовых, экономических, производственных, коммуникативных, психологических особенностях взаимодействия инвалидов с окружающим миром [6]. Но даже сейчас, когда в России официально признаны международные документы по правам инвалидов, все еще недостаточно эффективной остается работа соответствующих социальных служб, и инвалид чаще всего может реально рассчитывать лишь на свои собственные силы и поддержку семьи.

#### Список литературы:

1. *Социальная политика, уровень и качество жизни: Словарь / Под общ. ред. В.Н. Бобкова, А.П. Починка. – М., 2011. – С. 197.*
2. *Стандартные правила обеспечения равных возможностей для инвалидов. Резолюция 48/96 Генеральной Ассамблеи ООН от 20 декабря 1993 г. // Международные акты о правах человека. Сборник документов. – М.: Норма-Инфра, 2010. – С. 360.*
3. *Поддубная Т.Н., Поддубный А.О. Управление системой социальной защиты детства. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – С. 375.*
4. *Пыткин А.Н., Клименков Г.В. Качество жизни, здоровье и благополучие с позиции человеческого потенциала и человеческого капитала // Вестник УГУЭС. – 2012. – № 1 (1). – С. 31–40.*
5. *Блаженкова Н.М. Особенности анализа финансового состояния предприятия / Н.М. Блаженкова // Проблемы региональной экономики. – 2005. – № 3/4. – С. 175–187. – (Финансовый механизм в региональной экономике). – Библиогр. – С. 187.*
6. *Калимуллина Э.Р. Особенности становления и развития института социальной защиты: социально-экономический анализ (статья) // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 9. – С. 112–117.*



**Зайнашева З.Г.**

доктор экономических наук,  
профессор кафедры «Региональная экономика и управление»  
Уфимского государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа



**Сабирова З.Э.**

старший преподаватель кафедры  
«Финансовое и предпринимательское право»  
ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной  
службы и управления при Президенте РБ»,  
Россия, г. Уфа

УДК 334.723.+338.46

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦИАЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

В статье анализируется зарубежный опыт форм взаимодействия государства и частных структур в социальной сфере, в сфере услуг, которые включаются в категорию государственно-частного партнерства. Рассматривается опыт европейских стран, Японии, США и других, отмечается, что в каждой из них имеется своя наиболее приоритетная отрасль по использованию государственно-частного партнерства.

*Ключевые слова:* публичные услуги, социальные услуги, социально значимые бытовые услуги, механизм, субъекты государственно-частного партнерства, контракты, некоммерческие организации.

## WORLD EXPERIENCE IN STATE AND PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF SERVICE

The authors study world experience in the field of cooperation of state and private enterprises in the sphere of service, which are included in the category of state and private partnership. The authors analyze the experience of European countries, Japan, and the USA and note that each of them has a foreground industry where state and private partnership is practised.

*Key words:* public service, social service, socially significant household services, mechanism, subjects of state and private partnership, contracts, non-profit organizations.

В западной практике понятие государственно-частного партнерства (ГЧП) используется в узком смысле – как инструмент привлечения бизнеса к выполнению государственных и муниципальных задач, связанных с предоставлением публичных услуг, развитием общественной инфраструктуры, осуществлением крупных и сложных проектов развития технологий. Необходимо признать, что единого определения, а соответственно и понимания государственно-частного партнерства в тех странах, где оно зародилось и развивается достаточно успешно, до сих пор не сложилось. В связи с этим можно говорить лишь о тех или иных подходах к определению данного понятия с учетом объективных условий, в которых данное явление возникает в той или иной стране.

Также не существует общепризнанного и закрепленного в международных документах определения ГЧП. Самое общее понимание ГЧП в международных рамках основывается на Декларации тысячелетия ООН, принятой в 2000 году, и на Монтерейском консенсусе 2002 года, в соответствии с которыми цель ГЧП – осуществление общественно значимых проектов, а именно: финансирование, строительство, модернизация, управление, эксплуатация инфраструктурных объектов и оказание социальных услуг [1].

«Первопроходцем» в плане активного применения новых форм взаимодействия государства и частных структур, которые включаются в категорию ГЧП, принято считать Великобританию. При этом как о наиболее широко используемой модели



партнерства обычно говорят о схемах частной финансовой инициативы (Private Finance Initiative – PFI – ЧФИ). В таких проектах государство лишь заказывало, но не оплачивало бизнесу строительство, модернизацию и (или) эксплуатацию капиталоемких объектов общественной и социальной инфраструктуры. По завершении работ государство брало построенный объект в долгосрочную аренду при условии, что подрядчик продолжал обеспечивать его эксплуатацию. Осуществленные подрядчиком инвестиции возмещались за счет арендных платежей. После окончания оговоренного срока аренды объект, как правило, передавался заказчику (то есть государственной/муниципальной структуре) по символической стоимости или бесплатно [2].

Могло происходить и обратное. Не имея возможности финансировать расширенное воспроизводство в таких отраслях, как электроэнергетика, транспорт, коммунальное хозяйство и т. д., государство передавало соответствующие объекты в долгосрочную аренду (концессию) бизнесу, оставляя за собой право контроля над их деятельностью. Со временем такие модели стали применяться и в сфере социальных услуг.

В настоящее время в континентальной Европе чаще используется концессионный механизм, отличающийся более жесткой регламентацией. А в странах с англосаксонской правовой системой популярны договорные модели, базирующиеся на рекомендательных документах, разрабатываемых ГЧП-центрами и допускающих применение ГЧП в малых и средних проектах, наиболее приемлемых в сфере оказания социальных услуг. В последних при разработке структуры и финансово-экономической модели проекта большее значение имеют позиции частных инвесторов (зачастую представителей среднего и малого бизнеса) и специализированных консультантов (преимущественно из числа социально ориентированных НКО).

В Великобритании разработана специальная юридическая форма контракта ГЧП с четко прописанными условиями привлечения частного бизнеса к участию в предоставлении общественных услуг, за которые отвечает национальное правительство, региональные власти или муниципалитет. Само же взаимодействие строится вокруг создания и организации эксплуатации необходимой инфраструктуры. Основываясь на успешном опыте реализации проектов ГЧП, британское правительство существенно расширило сферу партнерства, объявив о новой, еще более масштабной программе реализации концессионных и контрактных проектов с участием частного бизнеса в сфере предоставления социальных услуг.

В соответствии с долгосрочными контрактами в системе образования, здравоохранения и социального обслуживания местные органы власти оплачивают частному сектору стоимость социальных услуг,

оказанных им населению, в течение всего срока контракта (как правило, 15–30 лет). Платежи производятся каждый год, но только при соответствии оказанной социальной услуги принятым в стране стандартам в данной области. При этом государство (муниципальная власть) остается ответственным за предоставление населению основных социально значимых услуг.

Опираясь на опыт Великобритании, но уже в условиях континентального права, аналогичную систему создала и активно развивает Германия. В федеральном законодательстве страны условия для реализации проектов ГЧП созданы с принятием в сентябре 2005 года закона «Об ускорении внедрения ГЧП и улучшении законодательства в области ГЧП».

Важнейшими областями использования методов и применения механизма ГЧП в Германии являются коммунальное хозяйство и социальная сфера. В период с 2002 по 2010 год проекты ГЧП в социальной инфраструктуре распределились между секторами образования (53), культуры и спорта (37), административного управления (27), здравоохранения (5) и другими (10). Опыт Германии показывает, что при наличии необходимых условий успешная реализация на практике огромного потенциала механизма государственно-частного партнерства как альтернативной формы инвестирования сектора социальных услуг является возможной и закономерной.

В некоторых странах континентальной Европы, таких как Франция, где концессионный договор вообще квалифицируется как административный договор, ГЧП затрагивает, напротив, более крупные проекты и не получает особого распространения в сферах предоставления услуг образования, медицины, социального обслуживания.

В странах, где в большей степени приветствуется личная инициатива граждан и конкуренция, а уровень подоходных и смежных налогов ниже (Великобритания, Ирландия, США, Австралия), большее количество услуг социального характера предоставляется частным бизнесом под государственным надзором. В этих странах ГЧП бурно развивается, поскольку граждане приветствуют возможность выбора провайдера и качества социальных услуг в зависимости от их стоимости.

Сегодня около 80% общего рынка ГЧП за рубежом составляют проекты в сфере образования, медицины, социального обслуживания и смежных секторах. В то же время практически во всех странах рынок ГЧП начинал развиваться с проектов в транспортной инфраструктуре.

Показателен и опыт Австрии, где предоставление социальных услуг является обязанностью государства с разграничением федеральных и региональных полномочий. Социальные службы придают большое значение деятельности по обеспечению до-

ступности и качества социальных услуг прежде всего для социально уязвимых групп населения на основе государственно-частного партнерства. Организация социальной сферы – Социальный фонд Вены – частная экономическая организация, предоставляющая социальные услуги от имени магистрата Вены, по конкурсу размещает заказы на социальные услуги у частных коммерческих и некоммерческих организаций, помогает клиентам сделать выбор, осуществляет необходимые доплаты, перечисляя средства непосредственно избранной клиентом организации, проверяет соблюдение согласованных условий предоставления социальных услуг.

Интересной формой опыта Японии в сфере государственно-частного партнерства является привлечение частных компаний к оказанию услуг общественного сектора. В мае 2006 года японский парламент принял закон о реформе общественных услуг, вступивший в силу в июле того же года. Суть этого закона заключается в подведении законодательной базы под систему соревновательных тендеров на оказание общественных услуг с участием как органов сферы общественного предпринимательства, так и частного бизнеса.

Эта система, получившая название «рыночного тестирования» («сидзэка тэсто»), призвана способствовать переводу в рыночное поле существенной части общественных услуг, субъектами которых традиционно являлись организации бюджетной сферы, подчиняющиеся центральному правительству или муниципальным властям. Для реализации этой задачи была создана нормативная правовая база, регулирующая общий порядок и детальные механизмы государственно-частного партнерства [3].

Предложения об инициации социально значимых проектов могут осуществляться не только основными субъектами государственно-частного партнерства – органами государственного (муниципального) управления и частными организационно-правовыми структурами, но и представителями общественности в виде различных общественных советов, негосударственных, некоммерческих социально ориентированных организаций и т. п. Некоммерческие организации (НКО), являясь поставщиками социально значимых услуг, отличаются от других хозяйствующих субъектов способностью оперативно реагировать на потребности населения и социальные проблемы, отражать интересы различных групп и слоев, работать по заказу государства и через механизмы общественного контроля способствовать повышению эффективности работы всего публичного сектора. Негосударственные организации (например, общественные объединения инвалидов) обладают более четким представлением о проблемах и потребностях целевых групп, а также о необходимых им

услугах. Это позволяет разрабатывать услуги и способы их оказания, максимально соответствующие нуждам и ожиданиям потребителей.

В европейских странах государство вкладывает большие деньги в оказывающие социальные услуги НКО, по сути, покупает эти услуги, но это приносит обществу доход: так, например, доля некоммерческих организаций в производстве ВВП Германии составляет 4%, то есть примерно 90 млрд. евро в год, притом что государство ежегодно вкладывает в некоммерческий сектор до 2 млрд. евро.

По мнению С.П. Перегудова, современное западное «государство благосостояния перестает удовлетворять социальные потребности общества, испытывает кризис и начинает трансформироваться, утрачивает монополию на предоставление социальных услуг, а в игру вступают коммерческие и некоммерческие «игроки». В этих условиях существенно меняются как роль и функции бизнеса, который решительным образом вторгается в сферу социальных услуг, коммерциализируя ее, так и социально ориентированных некоммерческих организаций, представляющих и удовлетворяющих общественные интересы в данной сфере [4].

На наш взгляд, именно данная социально ориентированная трактовка сущности ГЧП является наиболее адекватной для характеристики новых отношений государства, бизнеса и негосударственных некоммерческих организаций в сфере предоставления социально значимых услуг и соответствует изложенной в предыдущих разделах позиции автора.

Сегодня это уже не столько участие государства (муниципальных органов управления) в делах бизнеса в рамках корпоративной социальной ответственности, взаимодействия с НКО, сколько участие последних в делах государства, местной власти на паритетной и взаимовыгодной основе. Эта тенденция характерна практически для всех развитых западных стран.

В целом идея ГЧП оправдала ожидания и в таких странах, как Бразилия, Аргентина, Китай, Малайзия, Индия, Филиппины, Турция и др. Частные инвесторы сумели расширить доступность социально значимых услуг инфраструктуры (например, в странах Латинской Америки доступ к водопроводу и канализации после внедрения ГЧП увеличился в диапазоне от 5 до 30%, а к электросетям – от 15 до 40%), добиться более эффективного использования ресурсов, сократить потери и радикально повысить качество и надежность услуг.

Объединяет рассмотренные выше модели понимание того, что ГЧП – это отличная от прямых государственных закупок товаров и услуг форма взаимодействия государства и бизнеса. К контракту ГЧП прибегают в тех случаях, когда есть возможность передать частному бизнесу по результатам конкурсной процедуры риски финансирования, проектирования,

строительства, эксплуатации и предоставления услуг потребителям. При этом осуществляемый проект должен реализовать заранее определенные сторонами выходные параметры, определяемые в терминах качества и эффективности, относящихся к публичной услуге. Такие проекты, как правило, рассчитаны на длительный срок осуществления, в течение которого заказчик (тот или иной орган государственной или муниципальной власти) рассчитывается с частным бизнесом за произведенные работы (модель «платит бюджет») или же предоставляет возможность окупить инвестиции путем предоставления платных услуг потребителям, как правило, регулируемых услуг (модель «платит потребитель») [5].

Анализ функционирования зарубежных механизмов обеспечения государственно-частного партнерства свидетельствует о существовании национальных особенностей. Уровень развития государственно-частного партнерства в условиях конкретной национальной экономики тесно связан со степенью жесткости законодательной базы и существенно зависит от сложившихся типовых моделей взаимодействия государства с инвесторами.

Можно выделить два основных подхода к формированию механизмов обеспечения государственно-частного партнерства на национальном уровне [3]:

1. «Англосаксонский» (США, Великобритания, Ирландия, Австралия), базирующийся на том, что органы власти формируют жесткую систему контроля за ходом выполнения контрактов и целенаправленно поддерживают устойчивую конкурентную среду в национальной экономике.

2. «Латинский» (Франция, Германия), основывающийся на политике приоритетного сохранения объектов инфраструктурного комплекса, культуры, здравоохранения, образования, социального обслуживания в государственной собственности и делегирования частным компаниям только полномочий по обеспечению эксплуатации и сохранности имущества, а также функций оказания услуг населению.

Анализ зарубежного опыта использования ГЧП показал, что в каждой из стран имеется своя наиболее приоритетная отрасль по использованию ГЧП [1].

Так, в Великобритании такими отраслями являются здравоохранение (123 из 352 проектов) и образование (113 из 352 проектов), в Германии – образование (24 из 56 проектов), в Италии, Канаде и Франции – здравоохранение. Таким образом, можно сделать следующий вывод: в одних странах, которые характеризуются наличием развитой рыночной экономики, высоким уровнем производительности труда и уровнем потребления ВВП на душу населения, где государством гарантируется высокий уровень социальной защиты, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество

медицинского обслуживания и образования, ГЧП используется чаще в сфере предоставления услуг здравоохранения и образования, что продиктовано социальной политикой государства.

В других развитых странах (Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур) на первом месте по числу использования ГЧП находится отрасль, связанная со строительством и реконструкцией автодорог (93 проекта), а за ней уже следуют с весьма значительным отрывом здравоохранение (29 проектов), образование (23 проекта) и средства размещения (22 проекта). В США такой отраслью являются автодороги (32 из 36 проектов).

В постсоциалистических странах (37 из 915 проектов) – страны Центральной и Восточной Европы (Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния); страны Балтии (Латвия); страны СНГ (Украина) – отрасли здравоохранения и образования находятся уже далеко не на 1-м месте по применению ГЧП – лидируют автодороги, строительство мостов и тоннелей, легкого наземного метро, аэропортов.

В развивающихся странах (22 из 915 проектов) – Индии, Бразилии, Чили, Мексике, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратах, как и в предыдущей группе стран, лидирующее место по количеству ГЧП занимают автодороги, аэропорты, тюрьмы и водоочистные сооружения.

Таким образом, наблюдается корреляция между уровнем развития страны и отраслью, которая выбирается для привлечения в нее инвестиций с помощью ГЧП. В связи с высоким уровнем социально-экономического развития стран «Большой семерки» и других развитых стран приоритетность отраслей здравоохранения, образования, социального, транспортного обслуживания обусловлена политикой этих государств и уровнем их социально-экономического развития.

Согласно Всеобщей декларации прав человека, Международному пакту об экономических, социальных и культурных правах государство обязано обеспечивать своим гражданам социально значимыми услугами первоочередного характера в области образования, здравоохранения, культуры, социального и бытового обслуживания, общественного транспорта и др.

Повышение роли сферы предоставления социально значимых услуг в развитых странах обусловлено такими факторами, как: обеспечение современного уровня их потребления, особенно социально уязвимыми группами населения, в рамках социальной политики государства; спрос на указанные услуги в связи с их значительным социальным эффектом с учетом многообразных потребностей жителей конкретной территории и их социально-экономического статуса; увеличе-

ние доли лиц пожилого возраста и инвалидов среди населения – основных потребителей данного вида услуг; повышение качества, территориальной доступности и технологичности социально значимых услуг.

Традиционно социально значимые услуги в развитых странах мира предоставляются с помощью государства. В ряде европейских стран для категории малоимущих и социально незащищенных слоев населения, наряду с различными видами экономической помощи, предусмотрены социально значимые бытовые услуги (например, доставляются продукты и обеды; осуществляется обеспечение лекарствами и средствами реабилитации; специальные сиделки или домашние помощники – на платной или частично платной основе, социальные работники – на бесплатной основе помогают в купании, стирке и смене белья, стрижке и укладке волос, уборке, ремонте одежды, обуви, бытовой техники, благоустройстве квартиры и т. д.).

Оплата оказываемых социально значимых бытовых услуг осуществляется или учреждениями социальной защиты, или самим получателем с последующим возмещением понесенных расходов системой социального обеспечения на основе принципа полного или частичного возмещения затрат в соответствии с действующим законодательством, либо на платной основе.

Социально-бытовые проблемы пожилых и малообеспеченных граждан в западных странах традиционно решались с использованием различных ресурсов и механизмов. Как правило, социально значимые бытовые услуги населению оказывают некоммерческие организации и учреждения, а также социально ответственный бизнес. Например, в США некоммерческие и общественные организации служат своеобразной экспериментальной площадкой, где прорабатываются модели различных механизмов оказания значимых социально-бытовых услуг пожилым, которые затем, доказав свою эффективность, могут стать проектами штата или страны в целом.

Предоставляемый гражданам уровень социально значимых услуг всегда тесно связан с финансовыми возможностями как социальных служб, так и самих клиентов. Выбор индивидуального или массового подхода в работе с клиентами определяется с позиции ресурсообеспеченности системы предоставления социально значимых услуг.

Одним из современных и наиболее востребованных механизмов привлечения дополнительных ресурсов в сферу предоставления социально значимых услуг является ГЧП [6].

Из принятых в мировой практике классификаций форм ГЧП в данной сфере обычно выделяют контракты, например, административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществ-

ление деятельности по предоставлению социально значимых услуг.

В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство (орган местного самоуправления). Мотивация частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или муниципальным органом управления – весьма привлекательный бизнес для частного предпринимателя, поскольку помимо престижа обеспечивает ему устойчивый рынок социально значимых услуг и гарантированный доход, а также возможные льготы и преференции.

В целях проводимого исследования наибольший интерес представляет изучение зарубежного опыта ГЧП в развитии и расширении альтернативного сектора социально значимых услуг и социально-бытового обслуживания населения на примере европейских стран, в частности, Великобритании.

Так, по мнению А. Саньяла, эксперта проекта Европейских инициатив ГЧП в социальной сфере, изучение британской модели рынка ГЧП-проектов в сфере социального и бытового обслуживания и практики социального подряда представляет немалый интерес для России, лишь вставшей на путь формирования открытого рынка социально значимых услуг.

Конкретные механизмы социального подряда в разных странах существенно варьируются, однако общими для всех государств факторами являются наличие законодательства (на федеральном и региональном уровне), способствующего развитию такого взаимодействия, а также нормативного правового обеспечения на местном уровне, регулирующего процедуры конкурсного отбора подрядчиков в области оказания социально значимых услуг. Функция по закупке данных услуг возлагается на специально созданные в рамках правительства органы, в задачи которых входит принятие решений о заказе определенных услуг, организация конкурсов, заключение контрактов и осуществление контроля за исполнением услуг, их соответствием потребностям и ожиданиям потребителей, их семей и населения в целом, а также установленным национальным стандартам.

По данным аналитических исследований, последние 30 лет ознаменовались коренными сдвигами в системе оказания социально значимых услуг в большинстве стран Европы. С 80-х годов прошлого столетия в Великобритании расширяется передача функций по оказанию социальных услуг от национального и региональных правительств подрядчикам негосударственного сектора, а в 2005 году правительство Великобритании открыто выразило свою полную поддержку практике социального подряда: «Смешанная

экономическая модель обеспечения социальных услуг населению, в равной степени опирающаяся как на государственный, так и на частный и общественный секторы, является, по мнению правительства, залогом повышения эффективности социальных услуг, максимальной их ориентации на нужды клиентов, а также полного удовлетворения потребностей граждан».

В результате сформировалась так называемая смешанная система социального обслуживания населения, в равной степени опирающаяся на государственный, частный и общественный секторы [7].

Дополнительным стимулом к вовлечению в сферу оказания социально значимых услуг и социально-бытового обслуживания населения поставщиков общественного и частного сектора стало принятие Европейским Союзом законодательных норм, обязывающих правительства государств – членов ЕС открыто и на конкурсной основе определять поставщиков социально значимых товаров и услуг, с последующим заключением договоров социального подряда.

Таким образом, основными факторами, определяющими состояние рынка социально значимых услуг, в том числе бытового характера, являются, с одной стороны, спрос на указанные услуги (то есть совокупный объем спроса всех целевых групп), а с другой – наличие некоммерческих организаций и частных предпринимательских структур, участвующих в конкурсах и аукционах на размещение государственных (муниципальных) заказов.

Среди преимуществ конкурсного социального подряда следует отметить следующее:

– Повышенная экономическая эффективность оказания социальных услуг негосударственными организациями позволяет получить значительную экономию средств либо повысить удовлетворение спроса населения на социальные услуги при неизменном уровне затрат.

– Конкурсный отбор подрядчиков, а также привязка оплаты к результатам деятельности является мощным стимулом к постоянному повышению качества и эффективности услуг.

– Передача функций по осуществлению услуг негосударственным поставщикам дает возможность усилить ориентацию на нужды и потребности конкретных групп потребителей и гибко реагировать на колебания спроса.

– Результатом улучшения организации и методологии оказания услуг (увеличение производительности систем, методов, расширение спектров услуг и т. д.) является повышение качества услуг и более эффективное удовлетворение потребностей целевых групп.

– СО НКО, в том числе общественные объединения инвалидов, обладают более четким представлением о проблемах и потребностях целевых групп, а также о необходимых им услугах. Это позволяет НКО разрабатывать услуги и способы их оказания,

максимально соответствующие нуждам и ожиданиям потребителей [7].

Однако формирование и функционирование рынков социально значимых услуг сопровождается возникновением рисков, важнейшими из которых, на наш взгляд, являются:

– отсутствие надлежащего регулирования оптимального баланса между субсидируемыми, частично оплачиваемыми и платными социально значимыми услугами, которое может привести к неконтролируемому росту цен и осложнить доступ потребителей к ним;

– расплывчатые условия конкурса или недостаточно четкие критерии эффективности, которые могут привести к неадекватному выбору подрядчика, так как небольшие социально ориентированные НКО и специализированные предприятия частного сектора могут не выдерживать ценовой конкуренции с крупными претендентами;

– составление детализированной спецификации всех видов деятельности, связанной с оказанием ряда социально значимых услуг (например, услуг социально-бытового обслуживания инвалидов и пожилых граждан), являющееся чрезвычайно сложной задачей, требующей грамотного составления конкурсной документации и осуществления конкурсных закупок.

Возможности предоставления социально значимых услуг в рамках государственно-частного партнерства, на наш взгляд, зависят от:

– конкретной отраслевой группы (видов) услуг;  
– основных представителей потребителей данного сегмента услуг;  
– социально-экономических характеристик территории.

В целом более успешно государственно-частное партнерство развивается в тех отраслях, где существует платежеспособный спрос населения на социально значимые услуги (медицина, образование, культура, социальное и бытовое обслуживание населения), позволяющий развиваться альтернативным поставщикам, не зависящим от бюджетных ресурсов. Это характерно для крупных городов и поселений городского типа, где некоммерческие и коммерческие предприятия и организации сферы социально значимых услуг в большей или меньшей степени способны конкурировать с муниципальными и государственными учреждениями.

Обобщение рассмотренных механизмов ГЧП при предоставлении социально значимых услуг по отдельным социальным отраслям сферы услуг выполнено в таблице на стр. 99.

Если говорить о сельских территориях, то там альтернативные поставщики практически полностью отсутствуют, однако в этом случае в государственно-частном партнерстве в качестве некоммерческой общественной составляющей может выступать ши-

Механизмы оказания социально значимых услуг на принципах ГЧП  
в отдельных социальных отраслях сферы услуг за рубежом

Социальная отрасль сферы услуг	Механизм реализации ГЧП				
	заказ услуг у негосударственных (немуниципальных) организаций	тендер с предоставлением субсидии из бюджета	целевая потребительская субсидия	контракт (договор) на оказание услуг	конкурсный социальный подряд
1. Образование	+		+	+	
2. Здравоохранение	+		+	+	
3. Социальное обслуживание	+	+		+	
в том числе социально значимые услуги	+	+			+
4. Индивидуальные услуги	+	+		+	
в том числе социально значимые бытовые услуги	+	+			+

рокое участие самих жителей в решении собственных проблем на основе взаимопомощи и кооперации при создании и реализации новых технологий социального обслуживания и предоставления социально значимых услуг.

Социальные службы здесь выступают в роли организатора и менеджера такого местного ГЧП-проекта, а также заказчика на оказание социально значимых услуг, арендо- или лизингодателя, источника финансирования субсидируемой части социально значимых услуг в рамках государственно-частного партнерства.

Современное состояние ГЧП в развитых странах – результат долгих эволюционных процессов, на состояние которых оказал влияние и современный мировой финансово-экономический кризис, в условиях которого проявилось стремление правительств западных стран адаптировать работу социальных служб к экономической ситуации. В настоящее время возросли риски неисполнения публичных обязательств по контрактам ГЧП, а обострение социальных проблем привело к возникновению ограничения платежеспособного спроса на социально значимые услуги.

Например, в Великобритании происходит пересмотр модели финансирования ГЧП-проектов, включая бюджетную поддержку. Но не на прямое бюджетное финансирование, чтобы не превращать проекты в госзакупки, а через вновь создаваемый инфраструктурный банк – Infrastructure UK (аналог, создаваемый в США, – National Infrastructure Bank). Банк будет финансировать проекты, за которые, в конечном счете, будут расплачиваться в рассрочку местные бюджеты и потребители [7].

Таким образом, поиски выхода из дефицита бюджетных ресурсов на сферу социально значимых услуг и финансовых средств на рынках ГЧП-

проектов в большинстве западных стран идут в направлении расширения возможностей развития рыночных инструментов, а не замены рынка государством в сфере социальных услуг, в том числе социально значимых бытовых услуг для наиболее социально уязвимых слоев населения.

При использовании зарубежного опыта государственно-частного партнерства в сфере предоставления социально значимых услуг важнейшими задачами становятся изучение современных механизмов партнерства, институциональных основ и территориальных особенностей достижения приемлемых соглашений по вопросам социальной модернизации общества, к которым относятся и приоритеты в отношении социально незащищенных и малообеспеченных групп населения.

Список литературы:

1. Немова Л. ГЧП за рубежом – пример для подражания или предостережение / <http://opec.ru/1145472.html>.
2. Варнавский В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора / В.Г. Варнавский. – М., 2008.
3. Айранетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства (часть 2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736088> (дата обращения 30.01.2011).
4. Перегудов С. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнерство? / С. Перегудов, И. Семенов // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 7. – С. 13–15.
5. Предложения по мерам повышения эффективности бюджетных расходов за счет механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) / Материалы заседания Экспертного совета по законодательству о государственно-частном партнерстве Комитета

по экономической политике и предпринимательству ГД ФС РФ от 28.04.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppp-lawrussia.ru/anal/dokl-for-28-lv.htm> (дата обращения: 17.04.2011).

6. Зайнашева З.Г. Государственно-частное партнерство в сфере предоставления социально значимых бытовых услуг населению / З.Г. Зайнашева, О.С. Сем-

кина // Вестник ГУУ. Серия «Государственное и муниципальное управление». – 2013. – № 3 – С. 29–37.

7. Саньял Арунда. Контроль за деятельностью учреждений социального обслуживания населения в Северной Ирландии / Арунда Саньял // Социальное обслуживание. – 2010. – № 3. – С. 69–80. – <http://ppp-lawrussia.ru/anal/dokl-for-28-lv.htm>.



**Зиннуров У.Г.**

доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга  
Уфимского государственного авиационного  
технического университета,  
Россия, г. Уфа



**Аввакумов А.А.**

старший преподаватель  
кафедры менеджмента и маркетинга  
Уфимского государственного авиационного  
технического университета,  
Россия, г. Уфа

УДК 334.723

## МЕТОДИКА ОТБОРА НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩЕГО СОЧЕТАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ОРГАНИЗАЦИОННО- ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассмотрены механизмы государственно-частного партнерства при реализации инновационной деятельности в РФ. Предложена методика отбора наиболее подходящего сочетания финансово-экономических и организационно-правовых механизмов государственно-частного партнерства при реализации инновационной деятельности.

*Ключевые слова:* государственно-частное партнерство, сочетание механизмов реализации, инновационная деятельность.

## METHOD OF SELECTION MOST APPROPRIATE COMBINATION FINANCIAL-ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL-LEGAL MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES

Public-private partnership implementation mechanisms in Russia are considered. The methods of selection the most appropriate combination financial-economic and organizational-legal mechanisms of public-private partnership in the implementation of innovative activities are proposed.

*Key words:* public-private partnership, combination of implementation mechanisms, innovative activities.

На современном этапе развития мировой экономики успех стран-лидеров зависит, в первую очередь, не от наращивания объемов производимой продукции, а от способности предложить глобальному рынку высокотехнологичные продукты, способные удовлетворить все более взыскательного, пресыщенного потребителя. Залогом успешного экономического развития любого современного государства является, по нашему мнению, коммерциализация инноваций, основанная на воспроизводстве интеллектуальных активов. Коммерциализация накопленных в нашей стране знаний, основанная на инновационной активности научного сообщества, а также при поддержке со стороны государства и частного капитала может стать «локомотивом» российской экономики только в случае консолидации усилий этих трех сторон.

По некоторым оценкам рынок высокотехнологичных (инновационных) продуктов к 2020 году будет составлять порядка 10 триллионов долларов [1, с. 198]. При этом доля России на этом рынке составит порядка 0,3–0,5% [2, с. 131]. В то же время доля предприятий, вовлеченных в инновационную деятельность, составляет лишь 8,6% от общего их количества, а в передовых западных странах этот показатель достигает 40–60% [3, с. 17]. На данный момент, по разным оценкам, доля РФ на мировом рынке наукоемкой продукции варьируется от 0,35 до 1%. В структуре торговли технологиями преобладают инжиниринговые услуги (85% экспорта и 53% импорта), на долю патентов, лицензий и ноу-хау приходится лишь 3% суммарного объема экспорта и 7% импорта. По показателю изобретательской активности, измеряемому количеством заявок на патенты (включая поданные за рубежом) в расчете на 10 тысяч человек населения, РФ находится на среднем уровне с показателем 2,62, опережая Чехию, Польшу и Венгрию, показатели которых 0,6–0,7. Здесь РФ существенно отстает от лидеров, показатели которых 4,5–5,5 [4].

17 ноября 2008 года правительство РФ распоряжением № 1662-р утвердило Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (далее – Концепция 2020), в которой для России принят целевой ориентир: 5–10% доли на рынке инновационных продуктов в 5–7 и более секторах. В качестве одного из стратегических направлений долгосрочного социально-экономического развития страны Концепция 2020 определяет государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) в инновационной сфере, то есть взаимодействие государства, частного капитала и общества как субъектов инновационного развития, при этом ГЧП выступает как взаимовыгодное сотрудничество и партнерство между субъектами инновационной деятельности.

Существуют различные определения понятия «инновация», их можно условно разделить на две группы. К первой группе относятся определения, где акцент делается на понимании инновации как конечного продукта научно-технической деятельности (нового изделия, услуги, метода или процесса). Ко второй группе относятся определения, где акцент смещен от конечного результата к самому процессу коммерциализации научно-технической деятельности. Под ней в данном случае понимается вся последовательность стадий доведения продукта научно-технической деятельности до момента получения экономической выгоды от его реализации.

В общем виде под инновацией понимается результат, полученный в ходе овеществления или коммерциализации продукта научно-технической деятельности [5, с. 8].

А.Ф. Лещинская указывает, что под коммерциализацией следует понимать построение бизнеса, который основан на результатах научных исследований и в котором, как правило, участвуют и сами авторы технологий. Она предлагает выделять в процессе коммерциализации пять последовательных стадий:

- подтверждение концепции развития проекта;
- финансирование проекта;
- форма организации предприятия (предварительные разработки, создание опытного образца продукта);
- организация опытного производства;
- практическая реализация проекта (производство и распределение доходов от продажи инновационной продукции) [6, с. 29].

Если обратить внимание на пропорциональное соотношение источников финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее НИОКР) в РФ, то можно сделать вывод, что 30% НИОКР финансируется за счет отраслей экономики и более 60% – за счет государства [4, с. 14–16]. Результаты выборочного обследования 10 тысяч организаций в 80 субъектах РФ на предмет инвестиционной активности показали, что 60% респондентов назвали основной причиной, ограничивающей инвестиционную деятельность, а значит и инновационную активность, недостаток собственных финансовых средств [7]. При этом по данным Центрального банка РФ на начало 2012 года 52,8% всех банковских активов РФ было сосредоточено в Сбербанке, ВТБ, ВТБ 24, Газпромбанке, Россельхозбанке и Банке Москвы, основным владельцем активов которых является государство [8].

В связи с вышеизложенным действенным механизмом коммерциализации результатов инновационной деятельности (далее ИД), по нашему мнению, может стать ГЧП в сфере инноваций. Определение понятия «инновационная деятельность» дано в части 2 статьи 6 Федерального закона РФ № 135-ФЗ

«О защите конкуренции», где законодатель устанавливает, что инновационной является деятельность, приводящая к созданию нового невзаимозаменяемого товара или нового взаимозаменяемого товара при снижении расходов на его производство и (или) улучшение его качества. Однако современные научные теории не дали нам общепризнанной методики отбора наиболее подходящего при реализации ИД сочетания финансово-экономических механизмов (далее ФЭМ) и организационно-правовых механизмов (далее ОПМ) ГЧП (далее Методика).

К основным ФЭМ ГЧП при реализации ИД в РФ можно отнести:

- собственные средства предприятий и государственное финансирование;
- внешние заимствования предприятий (частные инвестиции, банковские кредиты, средства инвестиционных фондов, размещение ценных бумаг);
- налоговые ставки и льготы;
- тарифные ставки и льготы;
- страховые ставки и льготы.

К основным ОПМ ГЧП при реализации ИД в РФ можно отнести:

- концессию;
- особые экономические зоны;
- инвестиционные фонды;
- соглашение о разделе продукции;
- кооперацию между промышленными предприятиями и вузами;
- аренду государственной собственности;
- совместные предприятия;
- инфраструктурные облигации [9, с. 28].

Следует отметить, что вышеперечисленные ФЭМ и ОПМ состоят из ряда взаимосвязанных элементов, которые мы рассмотрим ниже.

В работах А.А. Алпатовой, А.В. Белицкой, Д.Г. Годдара, И. Голдберга, Р.М. Джапаридзе, Ю.С. Емельянова, Н.Ю. Замятиной, А.О. Ивановой, В.Ф. Исламудинова, Л.Г. Каранатовой, А.С. Кулагинной, С. Куриакосе, А.А. Кушкарева, А.Ф. Лещинской, В.П. Логинова, В.И. Маевского, В.Л. Макарова, А.В. Пушкина, Ж.-Л. Расина уже описаны составляющие элементы ФЭМ и ОПМ при реализации ИД.

В наиболее формализованном и структурированном виде использование ФЭМ и ОПМ в ГЧП при реализации ИД представлены, по нашему мнению, в совместной работе У.Г. Зиннурова и Э.О. Закировой «Институциональные механизмы государственно-частного партнерства в развитии инновационной деятельности», в которой авторы используют теоретические положения морфологического метода анализа и синтеза систем и приводят построенные при помощи этого метода информационно-логические морфологические модели ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД (далее ИЛММ) [10, с. 65]. Кроме того,

авторы вышеуказанной работы приводят в ней методику определения синергетического эффекта ГЧП в развитии ИД.

Однако анализ содержания работ, касающихся ГЧП при реализации ИД, показал, что обобщенной и общепризнанной методики пока не разработано. Разработке таковой методики и посвящена данная работа. Базой для разработки методики послужили ИЛММ, с которыми более подробно можно ознакомиться в работе [10].

Методика включает следующий порядок действий:

- использование морфологического метода анализа и синтеза систем (далее МАиС) для построения ИЛММ;

- присвоение лицом, принимающим решение об отборе ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД (далее ЛПР), каждому из составляющих элементов ФЭМ и ОПМ оценки в баллах от 1 до 100, в зависимости от степени их соответствия целям ГЧП при реализации ИД;

- отбор конкретных ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД осуществляется по следующему решающему правилу:

$$P_i = \sum x_i \rightarrow \max,$$

где  $P_i$  – суммарная оценка в баллах, показывающая степень соответствия ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД целям инновационного проекта (далее ИП);  $x_i$  – балльная оценка конкретных ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД, в зависимости от степени их соответствия целям ИП.

Для построения ИЛММ мы используем МАиС, предложенный Ф. Цвикки [11]. Метод реализуется при выполнении следующих процедур [12, с. 44]:

- процедуры анализа, включающей разделение объекта исследования (далее ОИ) на составляющие его признаки, качественное и количественное описание которых позволит выделить составные части ОИ, и разделение этих признаков на составляющие их части, которые сводятся в ИЛММ ОИ;

- процедуры синтеза, суть которой заключается в объединении ранее разрозненных признаков (частей) ОИ в целое или набор комбинаций одного из значений по каждому признаку (части). Каждый такой набор представляет собой описание конкретного существующего или не существующего, но в принципе возможного варианта ОИ. Все возможные варианты ОИ определяются произведением количества значений составляющих ОИ признаков.

МАиС позволяет описать варианты ОИ в текстовом и кодовом видах. Для этого необходимо:

- выделить составляющие элементы ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД при помощи процедуры анализа МАиС;

- присвоить составляющим элементам ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД соответствующие

кодовые значения, которые будем приводить в скобках после их наименований;

- объединить составляющие элементы ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД при помощи процедуры синтеза МАиС в ИЛММ ОИ.

Следуя алгоритму МАиС, выделим основные составляющие элементы ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД, к таковым обобщенным элементам относятся:

- субъект управления ОИ (органы власти);
- объект управления ОИ (участники ГЧП);
- ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД (то есть способы воздействия субъекта управления на объект управления);
- условия реализации ФЭМ и ОПМ ГЧП в ИД;
- выгоды, получаемые субъектом и объектом управления от ГЧП при реализации ИД [10, с. 69].

Следуя алгоритму МАиС, присвоим составляющим элементам ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД соответствующие кодовые значения, которые будем приводить в скобках после их наименований и объединим их в ИЛММ ОИ, а также, следуя алгоритму Методики, присвоим им оценки в баллах от 1 до 100, в зависимости от степени их соответствия целям участников ГЧП при реализации ИД. Балльная оценка в данном случае присваивается исходя из того, что приоритетными являются интересы частного капитала, а лицо, принимающее решение о выборе механизмов ГЧП (ЛПР), действует в интересах частного предприятия и соответствующим образом распределяет баллы. Результат вышеперечисленных действий приведем для наглядности в виде нижеследующей таблицы, в которой рассмотрим ИЛММ ОИ.

**Информационно-логическая морфологическая модель финансово-экономических механизмов (ФЭМ) и организационно-правовых механизмов (ОПМ) ГЧП при реализации ИД**

Наименование и кодовое значение ФЭМ и ОПМ	Наименование и кодовое значение составляющего элемента ФЭМ и ОПМ	Кодовое значение и балльная оценка составляющего элемента ФЭМ и ОПМ
01. Вид субъекта управления (органы власти, представляющие интересы государства в ГЧП)	01. Органы федеральной власти 02. Органы региональной власти 03. Органы местной власти	01. 100 02. 50 03. 25
02. Объект управления, в качестве которого выступают участники ГЧП, реализующие ИД	01. Юридические лица, реализующие ИД и представляющие как государственный, так и частный сектора экономики 02. Физические лица, осуществляющие ИД	01. 100 02. 50
03. ФЭМ ресурсного обеспечения	01. Ресурсное обеспечение в виде прямых государственных субсидий 02. Ресурсное обеспечение в виде выделения доли существующих бюджетов (государственных)	01. 100 02. 50
04. Условия реализации ФЭМ, способ предоставления субсидии	01. Адресное предоставление 02. Конкурсное предоставление	01. 100 02. 50
05. Условия реализации ФЭМ, характеризующие размер вносимой объектом управления доли ресурсного обеспечения	01. 100% доли 02. 75% доли 03. 50% доли 04. 25% доли 05. 0% доли	01. 0 02. 25 03. 50 04. 75 05. 100
06. Условия реализации ФЭМ, характеризующие размер уплачиваемой объектом управления доли налоговой ставки	01. 100% доли 02. 75% доли 03. 50% доли 04. 25% доли 05. 0% доли	01. 0 02. 25 03. 50 04. 75 05. 100
07. Условия реализации ФЭМ, характеризующие размер уплачиваемой объектом управления доли тарифной ставки	01. 100% доли 02. 75% доли 03. 50% доли 04. 25% доли 05. 0% доли	01. 0 02. 25 03. 50 04. 75 05. 100
08. Условия реализации ФЭМ, характеризующие размер уплачиваемой объектом управления доли страховой ставки	01. 100% доли 02. 75% доли 03. 50% доли 04. 25% доли 05. 0% доли	01. 0 02. 25 03. 50 04. 75 05. 100

Окончание таблицы

Наименование и кодовое значение ФЭМ и ОПМ	Наименование и кодовое значение составляющего элемента ФЭМ и ОПМ	Кодовое значение и балльная оценка составляющего элемента ФЭМ и ОПМ
09. ОПМ ресурсного обеспечения	01. концессия	01. 20
	02. особые экономические зоны	02. 90
	03. инвестиционные фонды	03. 70
	04. соглашения о разделе продукции	04. 40
	05. кооперация между промышленными предприятиями и вузами	05. 100
	06. аренда государственной собственности	06. 30
	07. совместные предприятия	07. 60
	08. инфраструктурные облигации	08. 10
10. Условия реализации ОПМ, характеризующие правомочия и/или льготы, получаемые объектом управления	01. права владения и пользования объектом на определенный срок	01. 20
	02. доступ к созданной государством инфраструктуре, а также льготный режим налогообложения, тарификации и страхования	02. 90
	03. доступ к финансовым средствам	03. 70
	04. исключительные права на объект соглашения	04. 40
	05. государственное субсидирование и доступ к интеллектуальной собственности вузов	05. 100
	06. права аренды объекта соглашения	06. 30
	07. права на совместную собственность	07. 60
	08. права на доход по облигациям	08. 10
11. Условия реализации ОПМ, характеризующие целевую направленность ресурсного обеспечения	01. повышение уровня жизни населения	01. 10
	02. создание передовой инфраструктуры	02. 30
	03. социально-экономическое развитие РФ	03. 20
	04. поддержка процесса выявления коммерчески жизнеспособных идей и научных работ	04. 50
	05. стимулирование предпринимательства в научных кругах	05. 40
	06. поддержание НИОКР на ранних стадиях проведения	06. 60
	07. разделение рисков	07. 90
	08. привлечение дополнительного финансирования	08. 100
	09. доступ к интеллектуальной собственности	09. 80
	10. доступ к передовым бизнес-технологиям	10. 0
12. Выгоды, получаемые субъектом управления	01. организация ресурсного обеспечения реализации ИД	01. 100
	02. организация системы контроля реализации ИД со стороны субъекта управления	02. 0
	03. достижение стратегических целей РФ	03. 50
	04. делегирование полномочий в решении тактических задач	04. 0
13. Выгоды, получаемые объектом управления	01. привлечение дополнительного финансирования	01. 100
	02. извлечение прибыли	02. 100
	03. производство высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции	03. 100

Необходимо иметь в виду, что в вышеизложенном примере распределение балльных оценок производилось по нижеприведенному логическому обоснованию, приводимое согласно последовательности рассмотрения обобщенных и частных (составляющих) элементов в ИЛММ ОИ:

– при выборе субъекта управления наибольшая балльная оценка была присвоена органам федеральной власти в связи с тем, что они могут оказать частному капиталу (далее ЧК) наибольшую поддержку при лоббировании его интересов, а также имеют наибольшие правомочия;

– при выборе объекта управления наибольшая балльная оценка была присвоена юридическим лицам в связи с тем, что в подавляющем большинстве случаев в проектах ГЧП участвуют именно они;

– при выборе ФЭМ ресурсного обеспечения наибольшая балльная оценка была присвоена прямым государственным инвестициям в связи с тем, что это наиболее простая для ЧК форма привлечения инвестиций;

– при выборе способа предоставления субсидий наибольшая балльная оценка была присвоена адресному финансированию в связи с тем, что это наиболее предпочтительный для ЧК способ финансирования, исключающий затраты финансовых средств и времени на участие в конкурсном отборе;

– при выборе размера вносимой объектом управления доли ресурсного обеспечения наибольшая балльная оценка была присвоена нулевой доле в связи с тем, что это наиболее предпочтительный для ЧК случай, полностью исключающий затраты его собственных средств;

– при выборе размера уплачиваемой объектом управления доли налоговой, тарифной и страховой ставок наибольшая балльная оценка была присвоена нулевой доле в связи с тем, что это наиболее предпочтительный для ЧК случай, полностью исключающий его затраты по данным обязательствам;

– при выборе ОПМ ресурсного обеспечения наибольшая балльная оценка была присвоена кооперации между промышленными предприятиями и вузами в связи с тем, что это наиболее предпочтительный, по нашему мнению, механизм реализации ИД, позволяющий ЧК одновременно привлечь дополнительные средства в виде государственных субсидий, получить доступ к интеллектуальной собственности вуза и создать конкурентоспособный продукт;

– при выборе правомочий и/или льгот, получаемых объектом управления, наибольшая балльная оценка была присвоена государственному субсидированию и доступу к интеллектуальной собственности вуза в связи с тем, что это наиболее предпочтительный, по нашему мнению, механизм реализации ИД ЧК;

– при выборе правомочий целевой направленности ресурсного обеспечения наибольшая балльная оценка была присвоена привлечению дополнительного финансирования в связи с тем, что для 60% российских организаций недостаточность собственных средств является основной причиной отказа от реализации ИД;

– при выборе выгод, получаемых субъектом управления, наибольшая балльная оценка была присвоена организации ресурсного обеспечения реализации ИД в связи с тем, что это наиболее предпочтительный для ЧК случай, позволяющий привлечь дополнительное финансирование;

– при выборе выгод, получаемых объектом управления, наибольшая балльная оценка была одновременно присвоена привлечению дополнительного финансирования, извлечению прибыли и производству высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции в связи с тем, что эти составляющие элементы ИЛММ ОИ для ЧК одинаково важны и являются взаимозависимыми.

МАиС позволяет описать ИЛММ ОИ в кодовом и текстовом виде. Построим ИЛММ ОИ, используя процедуру синтеза, – 01.01+02.01+03.01+04.02+05.03+06.01+07.01+08.01+09.05+10.05+11.08+12.01+12.02+12.03+12.04+13.01+13.02+13.03, что в текстовом выражении формулируется: субъектом управления будет являться орган федеральной власти; объектом управления будет являться юридическое лицо, реализующее ИД; ФЭМ ресурсного обеспечения будет являться прямой государственной субсидией; субсидия будет предоставлена на конкурсной основе; объект управления внесет 50% доли ресурсного обеспечения; объект управления будет уплачивать 100% доли налоговой, тарифной и страховой ставок; ОПМ ресурсного обеспечения будет кооперация между промышленными предприятиями и вузами; льготами, получаемыми объектом управления, будут государственное субсидирование и доступ к интеллектуальной собственности вуза; целевой направленностью ресурсного обеспечения будет привлечение дополнительного финансирования для реализации ИД; выгодами, получаемыми субъектом управления, будут организация ресурсного обеспечения реализации ИД, организация системы контроля реализации ИД, достижение стратегических целей РФ и делегирование полномочий в решении тактических задач объекту управления; выгодами, получаемыми объектом управления, будут привлечение дополнительного финансирования, извлечение прибыли и производство высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции.

Рассмотренная в данной работе ИЛММ ОИ является обобщенной и может быть дополнена необходимыми для конкретного ЛПР обобщенными и составляющими элементами, которые, в свою очередь, могут быть разделены на более конкретные составляющие их элементы при помощи процедуры анализа МАиС. В случае если ЛПР действует в интересах государства либо не согласно с приведенной выше балльной оценкой, то ему необходимо присвоить баллы самостоятельно, что ИЛММ ОИ позволяет сделать.

Далее ЛПР следует приведенной выше последовательности действий и отбирает наиболее подходящие для реализации ИД ФЭМ и ОПМ ГЧП.

Приведенная в работе Методика дает ЛПР возможность принять всесторонне обоснованное решение об использовании на практике ФЭМ и ОПМ ГЧП при реализации ИД.

*Список литературы:*

1. *Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования.* – М.: Деловая литература, 2007. – 352 с.
2. *Мильнер Б.З., Макаров В.Л., Маевский В.И.* Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 624 с.
3. *Емельянов Ю.С.* Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: Зарубежный и российский опыт / Общ. ред. и предисл. С.Н. Сильвестрова. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 256 с.
4. *Голдберг И., Годдар Д.Г., Куриакозе С., Расин Ж.-Л.* Расширяя горизонты инноваций. Переосмысление роли государства в развивающихся странах региона Европы и Центральной Азии. – Washington: The World Bank, 2011. – 201 с.

5. *Логовинов В.П., Кулагина А.С.* Повышение инновационной эффективности экономики России. – М.: ИЭ РАН, 1994. – 262 с.
6. *Лецинская А.Ф.* Коммерциализация проектов как основа для финансирования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 4. – С. 29–38.
7. *Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции – 2012: статистический сборник.* – М.: Росстат, 2012. – URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140095471812](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095471812).
8. *Данные ЦБ РФ по состоянию на 31.12.11.* – URL: <http://www.cbr.ru>.
9. *Алпатов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М.* Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 196 с.
10. *Зиннуров У.Г., Закирова Э.О.* Институциональные механизмы государственно-частного партнерства в развитии инновационной деятельности. – Уфа.: УГАТУ, 2013. – 152 с.
11. *Zwicky F.* Discovery Invention. Research the morphological approach. – New York: McMillan, 1969. – 276 p.
12. *Зиннуров У.Г.* Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: МАИ, 2004. – 359 с.



**Алифанов В.С.**  
ведущий специалист по ВТО  
Торгово-промышленной палаты  
Республики Башкортостан,  
Россия, г. Уфа



**Ахмедина Г.Б.**  
профессор Уфимского  
государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа



**Сунеева Г.Г.**  
доцент Уфимского  
государственного университета  
экономики и сервиса,  
Россия, г. Уфа

УДК 338.124.4(470+571):339.543

## НЕКОТОРЫЕ ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Авторы рассматривают вступление России во Всемирную торговую организацию на базе основных принципов. Происходит сравнение первоначальных условий вступления и тех условий, которые предлагаются на данный момент. Ратификация России соглашения по ВТО означает автоматическую отмену некоторых ограничительных мер по российскому экспорту.

*Ключевые слова:* ВТО, переговорный процесс, страны – члены ВТО, защитные меры, поддержка легкой промышленности, субсидии, подготовка кадров, переходный период.

## SOME WAYS OF MINIMIZATION OF NEGATIVE CONSEQUENCES OF RUSSIA'S ACCESSION TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO)

The authors consider Russian membership in the world Trade Organization on the basis of main principles. Passes a comparison of the initial conditions of accession and those conditions. Which are available at the moment. Ratification of Russia, the WTO agreement means the automatic cancellation of some restrictive measures of the Russian export.

*Key words:* WTO, negotiation process, the countries – members of the WTO, protection measures, support for light industry, subsidies, training specialists, the transition period.

В России обсуждается сегодня поистине эпохальное событие, значение которого распространяется не на десятилетие, а на поколение. Деятельность ВТО основана на принципах недискриминации, взаимного предоставления режима наибольшего благоприятствования и национального режима в торговле, регулирования торговли преимущественно тарифными методами и отказа от использования различного рода ограничений, транспарентности торговой политики, разрешения торговых споров путем консультаций и переговоров. Вступлением в ВТО Россия добровольно принуждает себя к конкуренции и всякой модернизации, то есть мы купили себе кнут, как мы выдержим этот кнут – никто пока сказать ничего не может. Право ВТО стоит над законодательством национальных государств и предусматривает единственный возможный путь развития экономики страны. Члены ВТО обязаны либерализовать, приватизировать, дерегулировать (открывать для доступа ТНК и ТНБ) сферы своей экономики одну за другой. Так как экономика России стала частью мировой экономики, то возвращение к изоляционизму государству невозможно. Отказаться от обязательств перед ВТО по либерализации или изменить условия можно только через три года после вступления. В то же самое время страны мира, в том числе и Россия, показывают рост внешней торговли, обгоняющий рост ВВП. Следует отметить, что это – общая тенденция и она не может быть развернутой вспять. Следовательно, Россия не может абстрагироваться от существования ВТО или игнорировать Всемирную торговую организацию, через страны-члены которой проходит около 95 % мировой торговли, и которая определяет правила поведения на мировых рынках.

Подчеркнем, что первоначальные требования, предъявляемые России, на которые согласились наши партнеры по переговорам, отличаются от окончательных. Первоначально России предлагали обеспечить доступ иностранных компаний к добыче природных ресурсов и транспортировке нефти

и газа по трубопроводам. В конечном итоге была достигнута договоренность, что регулирование доступа к ресурсам и их освоение будет далее определяться российским правительством и законодательной российской властью. В начале переговорного процесса от России требовали полного открытия рынка банковских и страховых услуг. По итогам переговоров Россия добилась установления квоты на участие иностранного капитала в банковской и страховой системах страны. Ряд членов ВТО настаивали на обнулении импортных пошлин на ввоз самолетов и автомобилей. Россия взяла обязательства не на обнуление, а на снижение пошлин, но в течение семи лет.

Следует добавить, что обязательства Российской Федерации в области сельского хозяйства значительно лучше стандартных, принимаемых другими странами, присоединяющимися к ВТО. Известно также, что Россия входит в десятку наиболее дискриминируемых государств, в отношении которых применяются защитные меры в целях ограничения доступа экспортируемых ими товаров. В отношении российских товаров действовало около ста таких ограничительных мер. Ратификация России соглашения по ВТО означает автоматическую отмену некоторых ограничительных мер по российскому экспорту. Среди них: сталь, алкогольная продукция, спутниковые услуги, страхование. На следующем этапе будут сняты еще 92 ограничительные меры.

При вступлении в ВТО, с учетом того, что уровень производства у нас не позволяет нам свободно конкурировать с иностранными производителями, могут сократиться возможности экономического роста России и развитие внешней торговли. У Китая, который уже 11 лет состоит членом ВТО, ВВП вырос в четыре раза, внешняя торговля – в семь раз. После вступления в ВТО из Китая за рубеж пошли большие объемы инвестиций, а в Китай объем прямых инвестиций увеличился в два с лишним раза. За 11 лет вступления Китая в ВТО страна превратилась в одну из самых мощных экономик мира.

По объему внешней торговли Китай в 2011 году занял второе место в мире. В то же время следует отметить, что более чем 3000 китайских законов и нормативных актов были приняты во время членства Китая в ВТО, а средний уровень таможенных тарифов снизился с 15,3 до 9,80%.

Для отдельных предприятий и отраслей регионов России ситуация может оказаться достаточно сложной. В тяжелом положении могут оказаться некоторые регионы, где пострадают системообразующие для города или района предприятия. Все это требует от предпринимателей и руководителей регионов необходимости приспособливаться к новым условиям. Для нашего бизнеса сужается возможность лоббирования в органах власти решений по усилению различных форм государственной поддержки, которое сейчас является главной формой поддержки, к которой прибегает наш бизнес. Но в новых условиях наш бизнес должен сделать упор на рост производительности труда, снижение издержек, повышение конкурентоспособности своих товаров и услуг. Как показывает российская практика, в настоящее время это происходит в минимальных размерах.

Особое внимание необходимо уделить поддержке моногородов, которые могут быть наиболее уязвимыми. Кстати, такая поддержка предусматривается правилами ВТО в отношении депрессивных регионов. В целом, наше вступление в ВТО – это не окончание, а начало процесса.

По словам министра финансов России, за 3 года – 2013, 2014 и 2015 – Минфин намерен отчислять в резервный фонд все доходы, получаемые при цене нефти свыше 91 американского доллара за баррель. В сумме эти доходы составят 1 триллион 753 миллиарда рублей (в сумме за 3 года). Если солидная часть этих средств была бы использована на государственные инвестиции и на расходную часть госбюджета, то эффекта от вступления в ВТО было бы больше. А пока цифры берутся с потолка, без продуманного анализа будущей ситуации. Раньше решение этих проблем замыкалось на необходимости еще большего увеличения финансирования здравоохранения, образования, науки, увеличения пенсий, вложения государства в развитие социальной сферы и безопасности. Теперь к этому прибавляется и тот факт, что после вступления в ВТО наступает новый период для нашей экономики. Ожидаемые после присоединения к ВТО усиления конкуренции нужно использовать для ускорения структурной перестройки российской экономики.

Намного сложнее во время структурных преобразований придется наряду с сельским хозяйством и легкой промышленностью, так как таможенные пошлины сокращаются с 40 до 5%. На рынке сегодня преобладает импортная продукция (примерно 80%), следовательно,

но, легкой промышленности будет достаточно тяжело конкурировать. Поэтому правительством примерно 5 миллиардов рублей будет выделяться дополнительно на поддержку различных отраслей промышленности. Это сумма пойдет на субсидирование процентных ставок, на то, что касается самолетостроения, композитных материалов и деревообработки, а в первую очередь, легкой промышленности. На легкую промышленность из этих 5 миллиардов правительство намеревается направить 3 миллиарда, это где-то примерно 600 миллионов рублей на субсидирование процентных ставок.

На сегодня бизнес-сообщества предлагают правительству освободить легкую промышленность от налога на прибыль, так как всего от легкой промышленности в федеральный бюджет сегодня собирается примерно 2,5 миллиарда рублей, и при ВТО показатели, наверное, еще больше могут ухудшиться. Поэтому есть положительная реакция от руководства России – освободить легкую промышленность на 5–10 лет от этого налога. Соответственно, бизнес эти средства будет инвестировать сам в себя, будет направлять на модернизацию. Если данное предложение будет услышано, то есть достаточно неплохие перспективы по поддержке и легкой промышленности. Все остальные отрасли тоже у нас достаточно неплохо поддерживаются и работа ведется и дальше в этом направлении. Готовятся поправки в федеральную контрактную систему, и закон уже принят в Государственной Думе в первом чтении.

Достаточно большие резервы, ресурсы имеются по федеральной контрактной системе. Закупки производятся примерно на 6 триллионов рублей, и это будет достаточно существенная помощь нашим предприятиям, сельскому хозяйству, легкой промышленности и другим отраслям.

Американцы посчитали, что по промышленным патентам они первый раз в жизни проиграли китайцам только потому, что в свое время вывели реальный сектор экономики за рубеж и огромное количество предприятий в азиатские страны. В результате, не на чем было эти инновации апробировать, развивать, то есть не было реального сектора. Поэтому нам, действительно, нужно сегодня поддержать наш реальный сектор экономики, все предприятия, и у нас, кстати, для этого есть большие возможности в бюджете.

Становится вновь актуальным для России лозунг «Кадры решают все!». Уязвимые моменты, которые затрагивают сегодня все наши отрасли, в чем сегодня нуждаются все отрасли – это недостаток квалифицированных кадров. Нам нужно сделать все, чтобы обучать востребованных в условиях ВТО специалистов. Необходимо поднимать темы по упрощению таможенных процедур, так как основная проблема, которая коснется всех предприятий, – это те регламенты, которые сегодня принимаются на уровне и евразийского пространства. Не только предприятия сегодня, а целые

отрасли выступают именно с темой о проблемах технических регламентов, которые мешают развиваться в рамках нашего евразийского пространства.

Для адаптации к условиям ВТО российские бизнес-предприятия хотели бы увидеть реализованным обеспечение преференций при государственных закупках, повышение пошлин на отдельные товары. Многие предприятия работают уже по изменению формата субсидий, поскольку ВТО не запрещает субсидии, но предъявляет определенные требования к формату. Следовательно, необходимо все программы действующей поддержки сохранить, но некоторые из них в измененной форме.

Предстоит огромная совместная с регионом работа, связанная с упрощением формальностей и поддержкой экспорта. Теперь активно заниматься нужно этой темой, и вместе с теми правами, которые Россия получает по ВТО, что даст тоже позитивный среднесрочный эффект для нашей промышленности. В новых условиях российской промышленности придется конкурировать с сильнейшими мировыми игроками, которые обладают достаточными для внешней экспансии опытом работы на зарубежных рынках и ресурсами. Параллельно с этой программой на федеральном и региональном уровнях необходимо продолжить мониторинг влияния ВТО на экономику России. Он ведется по двум направлениям: прикладном и стратегическом – в постоянном режиме, что происходит с ввозом «чувствительных» товаров. Этот список чувствительных товаров был определен вместе с бизнесом. В том случае если рост будет подтвержден и он будет наносить ущерб соответствующей отрасли промышленности, то можно применять меры защиты рынка, об этом говорить с российским бизнесом, объяснить, как ими пользоваться.

Самое крупное направление работы, которым нам сейчас необходимо заниматься – это работа не только по адаптации, а уже по обеспечению участия России в ВТО. В год в ВТО проходит 5 000 переговорных заседаний, где обсуждаются применение 70 000 страниц правовых обязательств. Это огромный массив работы, огромный массив информации, с которыми наши переговорщики давно начали разбираться. Однако прогноз, который нам делали некоторые члены ВТО, что «вам будет трудно присоединиться к ВТО, но когда вы присоединитесь, вам будет намного труднее», похоже, становится реальностью. Сейчас наши представители в Женеве каждую неделю участвуют в разных заседаниях и наша позиция в ближайшее время будет нейтральная, так как мы должны окончательно понять «плюсы» и «минусы» и наши конкретные экономические интересы в работе по отдельным направлениям ВТО.

Для полноценной работы России в ВТО не обойтись без помощи бизнеса, потому что ВТО –

это организация, которая ориентирована на интересы бизнеса. Необходимо продолжать налаживание бизнес-диалога совершенно в разных форматах и с разными ассоциациями по объединению бизнеса в России. Базовые варианты, которые перед нами стоят – варианты развязок: должна ли Россия поддерживать в ВТО страны Кернской группы, которые выступают за радикальное сокращение сельскохозяйственных субсидий, либо Россия должна поддерживать страны США, ЕС, которые выступают за сохранение сельскохозяйственных субсидий?

Очень трудный вопрос, и ответ на него во многом зависит от российской долгосрочной политики в сельскохозяйственной сфере, прогнозов федерального и регионального бюджета, тех прав, которые мы получили в результате присоединения к ВТО, и какой вариант в долгосрочном плане нам более выгоден? Переговоры, которые ведутся сейчас в Женеве и связаны с облегчением процедур торговли, близятся к завершению. И там тоже есть две разные позиции. *Позиции развитых стран*, которые направлены на радикальное снижение таможенных формальностей и радикальное облегчение всего, что связано с экспортными операциями, и *позиции развивающихся стран*, которые к этому относятся сдержанно. Нам нужно тоже определяться, так как у нас есть в резерве примерно 2–3 месяца до того, как нам предложат уже сказать свое слово, высказать свои предпочтения.

ВТО – это системное решение, которое не предполагает дороги назад. Дорога будет идти только в сторону дальнейшего сужения возможностей традиционных методов поддержки конкурентоспособности, которые наше правительство освоило за последние годы. Это касается и таможенного тарифа, и государственных закупок, и субсидий, включая субсидирование процентных ставок, и ветеринарного контроля и многих других вещей. Ситуация по возможностям использования этих инструментов будет ухудшаться, так как ждет присоединения в ВТО Казахстан, который вел переговоры с более либеральных позиций. Имеются планы присоединения Киргизии, которая зафиксировала совсем либеральный режим. Таким образом, мы должны понимать, что тенденция будет дальше идти на сужение возможностей России.

Из этого можно сделать вывод – что нам нужно искать возможности поддержки конкурентоспособности нашей экономики больше за пределами ВТО, в тех сферах регулирования, на которые ВТО не распространяется. Сюда можно отнести работу через банки развития и институты развития. Это денежно-кредитная политика, политика рефинансирования и политика процентных ставок, это обменный курс, это финансирование НИОКР, это техническое регулирование и тому подобное.



Во всех странах идет активнейшее использование этих инструментов. Например, чудовищный кредитный демпинг, используемый некоторыми странами, перерос в финансовую пирамиду. Некоторые страны снижают все количественные ограничения на денежную эмиссию, эмитируют свою валюту по отрицательной процентной ставке, в то время как Российский Центральный банк вернулся на старую монетарную политику, эмитируя рубли только под прирост иностранной валюты. Следствием этого является недоразвитость нашей банковской системы, отсутствие «длинных» денег в экономике, переход наших лучших заемщиков на кредитование за рубежом, отсутствие возможности получения кредита.

В этой финансовой борьбе на кредитном рынке мы несем чудовищные потери. По оценкам экспертов, ежегодный трансфер, который российская экономика делает в финансовую пользу стран-эмитентов резервных валют, составляет 80 миллиардов долларов, то есть Россия 80 миллиардов в год просто дарит из-за неэквивалентного внешнеэкономического обмена по денежно-кредитным инструментам. Денежно-кредитная политика, которая используется как механизм компенсации и поддержки конкурентоспособности, у нас действует наоборот – она снижает конкурентоспособность нашей экономики.

В условиях ВТО и без вышесказанного ухудшается целевая конкурентоспособность страны и дальше будет это ухудшение продолжаться. Нам необходимо добиваться, чтобы деньги эмитировались не просто так, а под обязательства предприятий реального сектора. Это непростые инструменты и опять есть риски перетока денег на валютный рынок, как это было в период кризиса. Поэтому необходимо расширение инструментов нормативного регулирования банковской системы РФ. Необходимо ограничивать соотношение между собственными и заемными средствами не только для банковской системы, но и для предприятий, которые иногда, как по кризису неплатежей, становились квазibanками, получая дешевые деньги. Необходимо, с одной стороны, энергично расширять приток дешевых денег, но в то же время очень сильно совершенствовать нормативную систему таким образом, чтобы деньги не перетекали на сферу валютных спекуляций и в сооружение финансовых пирамид.

Анализ и мониторинг регионов и предприятий России покажет, что, возможно, потребуются меры и по деофшоризации российской экономики, потому что если мы хотим большое количество «длинных» кредитных ресурсов, под них нужны залоговые средства.

Политика, когда мы свои «дешевые» деньги отдаем за границу, а сами занимаем «дорогие» деньги, в конечном счете и привела к тому, что мы 80 миллиардов долларов теряем каждый год.

Многие эксперты и экономисты считают, что резервный фонд необходимо направить на кредитование институтов развития, на долгосрочные инвестиции. У России есть этот ресурс, но для того чтобы его задействовать, нужно менять денежно-кредитную политику.

Российскому бизнесу очень важно иметь прямой контакт с правительством и иметь контакт между собой, торгово-промышленной палатой и информационными ресурсами, ресурсами <http://wto.wtcmoscow.ru/> и ресурсами Министерства экономического развития, отраслевыми ассоциациями бизнеса и др. Все эти ресурсы должны быть связаны между собой и выложены в открытый доступ.

Департамент торговых переговоров Министерства экономического развития и торговли РФ сегодня является ключевым по координации всех усилий учебных заведений и в то же время усилий Центра международной торговли по образовательным программам. При содействии департамента с 1 ноября 2012 года открылись программы для бизнеса, а с 15 ноября программы для региональной власти.

На конец 2012 года Евразийская экономическая комиссия, а до этого Таможенный союз, приняли целый ряд антидемпинговых и специальных защитных мер по отдельным видам продукции, которые позволяют препятствовать импорту в Россию отдельных видов товаров. Однако есть опасность работы и в рамках ЕврАзЭС, так как сегодня любая из стран – членов Всемирной торговой организации имеет право возбудить ходатайство о пересмотре тех мер, которые приняты в отношении товаров, которые поступают из других стран.

Сегодня говорить надо не о модернизации нашей экономики, а нужно заниматься реиндустриализацией нашей экономики по тем областям, которые являются для нас главными, приоритетными, и которые должны быть элементами *национальной промышленной политики*. У нас до сих пор не разработан федеральный закон, который бы определил порядок работы в промышленной сфере, определил бы порядок подготовки и формирования приоритетных направлений промышленности. Такой закон и обязал бы все министерства и ведомства работать в соответствии с обозначенными законодательными приоритетами. В этих целях необходимо совместными усилиями исполнительных и законодательных органов сформировать предложения по концепции нового законопроекта «О промышленной политике» на основании наработанных стратегий с учетом баланса интересов государства и реального сектора экономики.

В современных условиях в регионах бессмысленно заниматься поддержками, субсидиями, например, текстильной отрасли, которая вынуждена на откры-

том рынке приобретать сырье. Своего собственного хлопка, своей собственной качественной шерсти пока в Российской Федерации нет, да и в ближайшем будущем не появится. Однако нужно создать соответствующий комбинат, который бы позволял производить синтетическое волокно, а синтетическое волокно сегодня применяется во многих технических областях, во многих видах промышленной деятельности. Россия это синтетическое волокно до сих пор закупает по импорту. В стране есть все основания для того, чтобы создать надлежащего уровня по мощности комбинат, который загрузит текстильные мощности, трикотажные и хлопчатобумажную отрасли. Создание *технологического текстильного кластера* на конкурентных условиях, которые дает нам наша собственная сырьевая база – это задача, которую необходимо решать в монопромышленных регионах и в ряде других отраслей.

Эйнштейн в свое время говорил, что *«Вы никогда не сумеете решить возникшую проблему, если сохраните то же самое мышление и тот же подход, который привел вас к этой проблеме»*. Мировой кризис быстро все поставил на свои места, и законы в России принимались почти молниеносно, что доказывает начало изменения мышления многих наших депутатов, бизнес-сообществ и населения. Остается надежда, что в результате работы в ВТО Правительство РФ направит свой взор все-таки на развитие предпринимательства, бизнеса и на экспорт не сырьевых ресурсов, а на готовые к потреблению товары и услуги. Тогда именно вступление России в ВТО дает эффективно заработать сельскому хозяйству, появлению своей авиационной, автомобильной промышленности и сохранению многих секторов реальной экономики.

За рубежом (например, в Италии, в США) идет активная государственная политика поддержки собственных производителей. В связи с этим основная задача российского бизнеса и государства – это поддерживать российского производителя. Поскольку в России сегодня не устают повторять «привлечение инвестиций», такое ощущение, что хотят сделать в стране филиал иностранных компаний, и россияне должны на их инвестиции всем населением страны работать. При этом почему-то мало говорят, что у нас огромный финансовый потенциал и собственный потенциал для создания собственных инвестиций.

До сих пор не рассматриваются условия, что же надо сделать для того, чтобы собственные предприниматели реинвестировали в экономику и развивали производство, покупая на Западе технологии и получая добавочную прибыль. Перегрузку сознания может дать работа в жесточайших условиях ВТО.

Необходимо проработать механизмы средств защиты от недобросовестных конкурентов извне. У нас

есть семь-девять лет «переходного периода» и целый банковский страховой блок. Это эффективное оружие, но не до конца надежное. Из легальных средств защиты – это дух и буквы Соглашений и принципов ВТО. При этом мы можем двигаться в каких-то рамках, коридорах, но действуем в соответствии с правилами торговой организации.

Безусловно, присоединение России к ВТО повышает уровень рисков для российской экономики. У нас много других рисков, в том числе внешних рисков, связанных со структурой нашего экспорта. Благополучие россиян во многом зависит на сегодняшний день от конъюнктуры рынков, где мы являемся далеко не определяющим игроком, особенно по стратегическим товарам.

На сегодня думать придется гораздо больше и гораздо серьезнее над тем, что ты делаешь, для чего делаешь – просто такова реальность. Кроме того, вступление в ВТО требует нового качества взаимодействия государства и бизнеса. Работа в этом направлении идет в том числе и в Торгово-промышленной палате, но здесь еще предстоит большая работа. Сложность работы для субъектов РФ состоит в том, что не была разработана комплексная стратегия действий органов власти, бизнес-сообщества в новых условиях.

На сегодня существуют четыре основных направления работы по линии ВТО: первое – это работа в самой ВТО (Женева), второе – это работа по защите рынка производителей, по адаптации наших отраслей к новым условиям деятельности в рамках ВТО. Третье направление – это использование преимуществ ВТО для усиления присутствия России на глобальном рынке, четвертое направление работы – это подготовка кадров, потому что подготовка кадров нужна для того, чтобы обеспечить нормальное продвижение вперед по всем предыдущим направлениям работы.

Россия вступила в ВТО, рассчитывая на будущие дивиденды. Однако у нас только одно предприятие из 250 зарегистрированных является экспортером готовых товаров. Это очень низкий показатель, так как в других странах он намного выше – там до одной трети предприятий являются экспортерами в отдельных странах. В России и ее регионах крайне низкая степень диверсификации экспорта, где мы находимся в последней пятерке стран мира. Получается то, что российский экспорт концентрируется на двух-трех позициях, при этом стартовая база очень низкая. Следовательно, нам очень важно при этой низкой стартовой базе грамотно использовать те инструменты, которые можем использовать при нашей ограниченной конкурентоспособности для получения преимуществ, связанных с обеспечением лучших условий доступа на внешние рынки в условиях ВТО.

Многое (как отмечалось выше) предстоит сделать в отношении подготовки кадров. Работа все-таки ведется в разных направлениях. На сегодня подготовлены программы по направлениям подготовки бакалавриата и магистратуры, подготовки специалистов в области торговой политики, причем в нескольких вузах России (в том числе в УГУЭС). Специалистов требуется очень много, потому что работа по ВТО – многоаспектная деятельность. Есть надежда, что с этой частью работы мы справимся, однако сложнее будет с обеспечением конкурентоспособности страны.

Хочется обратить внимание на абсурдное (на наш взгляд) обсуждение среди чиновников «высшего эшелона» тем по поддержке нефтегазовых отраслей. В условиях ВТО для нефти и газа проблемы нет и не будет. Тезис «Давайте защитим через ВТО экспортный потенциал» не так актуален, так как практически весь экспортный потенциал – это нефть и газ, его и защищать не надо. Абсолютно неправильно ставится акцент, а потом делаются на этом неправильном акценте какие-то усилия и бессмысленные финансовые вливания. Защищать нефтегазовый экспортный потенциал не надо, он самый защищенный.

В переговорных процессах в Женеве стало понятно, что для России есть два пути движения работы в ВТО. Первый – это Россия будет выполнять дух и букву ВТО. Второй путь – Россия пойдет в обход. Поэтому от того, как мы захотим и соберемся, или найдется кое-кто, который будет «стричь под одну гребенку» – зависит наше членство в ВТО. Все зависит от нас, от того, какие мы себе сможем сделать правила, которые соответствовали бы правилам ВТО, если мы хотим быть цивилизованными.

ВТО – это не только экономическая, но и идеологическая организация, что надо прекрасно понимать. Сейчас в средствах массовой информации идет очень сильное наступление («холодная информационная война»), когда нам говорят: «Ребята, а чего вы, собственно, боитесь? Давайте вашу нефть, а мы вас завалим ширпотребом. Как хорошо, ничего делать не надо. Ваша нефть, ваш газ, а мы вам – ширпотреб. Выиграет потребитель». Безусловно, этому надо дать очень серьезный отпор и не наращивать прикрепленный России так называемый статус «сырьевой придаток».

Некоторые пытаются доказать, что ВТО полностью парализует всякую правительственную деятельность по поддержке тех или иных приоритетов. Сегодня весь мир живет в мире двойных, тройных стандартов, где существует очень много разных обстоятельств, которые можно использовать для поддержки каких-то брендов и производить готовую продукцию, если мы еще хотим ее производить. Если мы будем ограничиваться только риторикой, то все будет так, как есть. Хочется верить, что суб-

сидирование процентной ставки или финансовые льготы для инвесторов в НИОКР создают много возможностей для того, чтобы выделенные приоритеты максимально поддерживать и хоть как-то нарастить диверсификацию российской экономики. Если по отраслевому признаку на сегодняшний день зарождается система мониторинга, а вот в региональном аспекте есть колоссальное количество проблем. Даже при рассмотрении проектировок бюджета на следующий год и плановый период никоим образом этот вопрос не отражен в формировании Федерального фонда поддержки регионов. Это означает, что имеются определенные зарезервированные деньги, а в какие регионы и отрасли они пойдут, что будет в жизни регионов, нужна ли поддержка, какая поддержка – такая комплексная оценка на сегодняшний день не проводилась.

Таким образом, без продуманной, целеустремленной государственной промышленной и аграрной политики, где учитываются и нормы ВТО, нам не обойтись. Необходимо, прежде всего, провести исследования и мониторинг, как в полной мере использовать выделенный при нашем вступлении в ВТО срок для адаптации, а также научиться маневрировать, уже находясь в ВТО, как это делают многие страны – участницы ВТО. При этом в срочном порядке придется разработать методические рекомендации по проведению мероприятий по подготовке экономики субъекта РФ внести изменения в систему статистики и бухучета с учетом требований МСФО, разработать систему предоставления информации о реализуемых мерах государственной поддержки региональных товаропроизводителей, разработать меры по переобучению и обеспечению занятости работников, высвобождаемых в связи с закрытием неконкурентоспособных предприятий.

#### *Список литературы:*

1. *Внешнеэкономические* аспекты модернизации и конкурентоспособности в мировой экономике: материалы научно-практической конференции (Москва, 22 апреля, 2010 год). – М.: МГИМО-Университет, 2012. – 218 с.
2. *Медведков М.* ВТО – это не волшебная палочка. – РБК, 22.08.2012.
3. *Материалы* заседания Меркурий-клуба в ЦМТ 11 октября 2012 года «Проблемы участия России в ВТО».
4. *Хафизова Г.Б.* Международная торговля: Монография. – Уфа, 2011. – С. 113.
5. *Решение* расширенного заседания Временной комиссии СФ по мониторингу участия РФ в ВТО и Таможенного Союза. г. Самара, 23 октября 2012 г.
6. *Алифанов В.С., Ахмедина Г.Б., Бармин П.П.* Модернизация в ВТО невозможна? // Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. – 2013. – № 1. – С. 133.

## **ОБ АВТОРАХ**

**Аввакумов А.А.**

старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета, Россия, г. Уфа.

**Алифанов В.С.**

ведущий специалист по ВТО, Торгово-промышленная палата Республики Башкортостан, Россия, г. Уфа.

**Ахмедина Г.Б.**

профессор, заведующая кафедрой зарубежного регионоведения, ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Блаженкова Н.М.**

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Финансы и банковское дело» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Гавриленко И.Г.**

старший преподаватель кафедры «Региональная экономика и управление» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Галиуллина С.Д.**

кандидат медицинских наук, доцент, заведующий кафедрой истории, психологии и педагогики, ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Герасимова Д.И.**

аспирант, ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Гришин К.Е.**

кандидат экономических наук, ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Зайнашева З.Г.**

доктор экономических наук, профессор кафедры «Региональная экономика и управление»

ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Зиннуров У.Г.**

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета, Россия, г. Уфа.

**Зулькарнай И.У.**

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Ислакаева Г.Р.**

кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра управления внутренней и международной торговли, Уфимский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета, Россия, г. Уфа.

**Калимуллина Э.Р.**

кандидат социологических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Карачурина Р.Ф.**

кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Каримова А.Р.**

старший преподаватель кафедры «Финансы и банковское дело» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Комаров Ю.Л.**

кандидат технических наук, старший научный сотрудник, доцент кафедры радиоэлектронных и квантовых устройств КНИТУ – КАИ, Россия, г. Казань.

---

**Маликов Р.И.**

профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Маслова Т.Н.**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала ФГБОУ ВПО «Российский государственный гуманитарный университет» в г. Георгиевске, Россия, Ставропольский край, г. Георгиевск.

**Мисько О.Н.**

доктор экономических наук, профессор кафедры истории экономики и экономической мысли, экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, Россия, г. Санкт-Петербург.

**Морозова Д.Л.**

магистрант экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Россия, г. Москва.

**Орлова Н.В.**

ассистент кафедры «Финансы и банковское дело» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Романова Н.В.**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики социальной сферы экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Россия, г. Москва.

**Сабирова З.Э.**

старший преподаватель кафедры «Финансовое и предпринимательское право» ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте РБ», Россия, г. Уфа.

**Сахно А.С.**

кандидат технических наук, начальник отдела «Формирования и сопровождения целевых программ» Министерства строительства, архитектуры и ЖКХ РТ, Россия, г. Казань.

**Сенников Н.Л.**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Региональное и муниципальное управление» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Смирнов А.В.**

кандидат психологических наук, заведующий кафедрой гуманитарных и социально-экономических дисциплин Бугульминского филиала КНИТУ – КАИ, Россия, г. Казань.

**Степанова О.А.**

кандидат педагогических наук, доцент, ГБНУ «МИРО», Россия, г. Москва.

**Сунаева Г.Г.**

доцент, ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Суспицына Г.Г.**

кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Российский торгово-экономический университет», Пятигорский филиал, Россия, г. Пятигорск.

**Ураев Н.Н.**

кандидат юридических наук, соискатель кафедры экономики и управления на предприятии КНИТУ – КАИ, Россия, г. Казань.

**Хакимов Р.М.**

аспирант кафедры «Финансы и банковское дело» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Шишков И.С.**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и банковское дело» ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

**Юсупов Р.Г.**

доктор исторических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа.

---

**ABOUT THE AUTHORS****Avvakumov A.A.**

senior lecturer, Department of management and marketing of the Ufa state aviation technical University, Russia, Ufa.

**Alifanov V.S.**

a leading expert on WTO, Trade-industrial Chamber of the Republic of Bashkortostan, Russia, Ufa.

**Ahmedina G.B.**

professor, head of the foreign area studies Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Blagenkova N.M.**

doctor of economic Science, professor, head of the Department «Finance and banking» Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Gavrilenko I.G.**

senior teacher of the Department «Regional economy and management» in Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Galiullina S.D.**

candidate of medical Sciences, associate professor, head of history, psychology and pedagogy, Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Gerasimova D.I.**

post graduate student, Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Grishin K.E.**

candidate of economic science, Ufa state University of economy and service, Russia, Ufa.

**Zainasheva Z.G.**

doctor of economic Sciences, professor of the Department «Regional economy and management» Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Zinnurov U.G.**

doctor of economic Sciences, professor, head of chair of management and marketing Ufa state aviation technical University, Russia, Ufa.

**Zulkarnai I.U.**

doctor of economic Sciences, associate professor of the Department «Economics and management» of the Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Islakaeva G.R.**

candidate of economic Sciences, senior lecturer, Department of management of internal and international trade, Ufa Institute (branch) of Russian state trade and economic University, Russia, Ufa.

**Kalimullina E.R.**

candidate of sociological Sciences, associate Professor, Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Karachurina R.F.**

candidate of economic Sciences, associate professor, Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Karimova A.R.**

senior teacher of the «Finance and banking» department of Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Komarov Y.L.**

candidate of technical Sciences, senior researcher, associate Professor of the Department of Electronic and quantum devices Kazan University, Russia, Kazan.

**Malikov R.I.**

professor, doctor of economic Sciences, head of Department of Economics and management, Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Maslova T.N.**

candidate of economic Sciences, associate Professor, chair of economic, management and law disciplines of Federal state educational institution «Russian state University for the Humanities» in Georgievsk, Russia, Stavropol region, Georgievsk.

**Misko O.N.**

doctor of economic Sciences, professor of chair of history of Economics and economic thought economic faculty, St. Petersburg state University, Russia, St. Petersburg.

**Morozova D.L.**

graduate of the economic faculty of Lomonosov Moscow state University, Russia, Moscow.

**Orlova N.V.**

assistant of the Department «Finance and banking» Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Romanova N.V.**

candidate of economic Sciences, associate professor, Department of social economy of economic faculty of Moscow state University named M.V. Lomonosov, Russia, Moscow.

**Sabirova Z.E.**

senior lecturer of the Department of Financial and business law» of Bashkir Academy of public service and management under the President of the Republic Bashkortostan», Russia, Ufa.

**Sakhno A.S.**

candidate of technical Sciences, head of the Department of Formation and maintenance of target programs of the Ministry of construction, architecture and housing of Tatarstan, Russia, Kazan.

**Sennikov N.L.**

candidate of economic Sciences, associate professor of Department of Regional and municipal management» in chief of the Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Smirnov A.V.**

candidate of psychological Sciences, head of Department of humanitarian and social-economic disciplines, municipal branch of the Kazan University, Russia, Kazan.

**Stepanova O.A.**

candidate of pedagogical Sciences, associate professor, MIRO, Russia, Moscow.

**Sunaeva G.G.**

associate professor, Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Suspitsina G.G.**

candidate of economic Sciences, associate professor, Federal state educational institution Russian trade and economic University, Russia, Pyatigorsk.

**Uraev N.N.**

candidate of legal Sciences, the applicant of the Department of enterprise economy and management at Kazan University, Russia, Kazan.

**Khakimov R.M.**

student of the Department of Finance and banking of the Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Shishkov I.S.**

candidate of economic Sciences, Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Yusupov R.G.**

doctor of historical Sciences, professor Ufa state University of Economics and Service, Russia, Ufa.

**Требования к оформлению материалов,  
предоставляемых для публикации в журнале:**

1. Статьи, предоставляемые авторами в журнал, должны соответствовать профилю журнала, обладать новизной, интересовать широкий круг научной общественности.
2. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
3. Материалы, предоставляемые для публикации, должны быть представлены на бумажном и электронном носителе в формате MS Word по адресу: 450078, г. Уфа, ул. Чернышевского, 145. Управление образовательной политики, каб. 321. Электронный адрес: uor-ugaes@mail.ru.
4. Поля – 2,5 см с каждой стороны; шрифт – TNR, кегль 14, межстрочный интервал – полуторный; ссылки на литературу в квадратных скобках. При наличии ссылок список литературы обязателен (в порядке цитирования, в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 или ГОСТ Р 7.05-2008).
5. В правом верхнем углу жирным курсивом: фамилии и инициалы авторов. Светлым курсивом: ученая степень, ученое звание, должность, наименование организации, страна, город.
6. По центру, жирным шрифтом, заглавными буквами: название статьи. УДК – в правом верхнем углу.
7. В конце статьи укажите почтовый адрес с указанием индекса (по этому адресу будет выслан журнал), фамилию и инициалы получателя, телефон, e-mail контактного лица. Файл со статьей оформить: Фамилия И.О.doc (или docx).
8. Обязательно прикрепить к документу фото размером не больше 5 Мб, соответствующее научному журналу.
9. К статье должны быть приложены на русском и английском языках: название статьи, аннотация (5–6 строк), ключевые слова (5–7 слов), список литературы (не более 15 источников).
10. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте ФГБОУ ВПО «УГАЭС» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика».
11. Графический и табличный материал должен быть представлен в приложении к WORD. Например, Microsoft Graph, без использования сканирования; для диаграмм применять различную штриховку, размер шрифта 10 или 11 pt, математические формулы оформляются через редактор формул Microsoft Equation, а их нумерация проставляется с правой стороны. Таблицы подписываются 12-м шрифтом в правом верхнем углу, диаграммы и рисунки по центру внизу.
12. Сокращение слов, имен и названий, как правило, не допускается. Разрешаются лишь общепринятые сокращения мер физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
13. Поступившие в редакцию статьи в обязательном порядке будут проходить рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам и содержат аргументированный отказ от публикации. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
14. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).
15. С аспирантов плата за опубликование статей не взимается. При отправлении статьи на электронный адрес также необходимо отправить отсканированную справку из аспирантуры, заверенную отделом кадров.

**Памятка авторам**

В статье настоятельно рекомендуется:

- НЕ использовать табуляцию (клавиша Tab);
- НЕ устанавливать свои стили абзацев (кроме принятых по умолчанию);
- НЕ расставлять автоматические списки (при нумерации строк и абзацев);
- НЕ ставить двойные, тройные и т. д. пробелы между словами.

Рекомендуется применять в статье только один тип кавычек («» или (")).

Помните о том, что необходимо различать дефис и тире. Тире выставляется сочетанием двух клавиш («Ctrl» + «-»).

Все цитаты в статье должны быть соотнесены со списком литературы, при прямом цитировании обязательно указывать номера страниц. Список литературы не следует смешивать с примечаниями, которые должны располагаться перед списком литературы.

**Статьи, не соответствующие требованиям, рассматриваться не будут.**



ISSN 2307-5864



9 772307 586006