

Содержание

ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ ИНЖЕНЕРНОЙ АКАДЕМИИ

К проблемам административно-территориально-го устройства Российской Федерации (в порядке постановки вопроса). *Кабакова С.И.* 2
К истории кооперативного движения в России *Марьяновский В.А.* 8
Энергия как товар в видении некоторых экономических школ. *Конотопов М.В., Федорченко А.В.* 15

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Воспроизводство интеллектуального капитала и его роль в росте инновационного потенциала современной экономики: теоретико-методологический аспект. *Носова С.С.* 19
Межмуниципальное сотрудничество: необходимость и основные направления развития *Бурак П.И., Ростанев В.Г., Топилин А.В.* 24
Развитие интеллектуальных корпораций как фактор их когнитивной «качественной целостности». *Лунева Е.В.* 29
Конфедерация как одна из возможных форм государственного устройства будущего Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь. *Азаров С.О.* 36
Функции и роль государства в реализации современной российской модели модернизации экономики. *Петровская М.В., Васильева Л.С.* 41

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Социальные инвестиции в системе экономического развития российских компаний: теоретико-методологический аспект. *Новичков А.В.* 46
Политика ценообразования образовательных услуг как фактор конкурентоспособности вуза *Сапожников В.Н.* 51
Маркетинг территорий в Российской Федерации *Конотопов В.М.* 55
Особенности оценки эффективности управления стратегическими активами в автобизнесе строительной промышленности. *Беляев Ю.К., Петухов А.В.* 59

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ

Управление развитием региональных инновационных систем: направления и методы воздействия. *Бахтиев Р.Р.* 66
Особенности регионального управления инновационным развитием в России *Садькова К.И.* 74
Формирование модели оценки эффективности создания и развития инновационной инфраструктуры предприятия. *Дулатов Р.Р.* 80
Критерии оценки формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий. *Третьяков К.А.* 84
Особенности государственного регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса. *Габбасов И.М.* 89
Модель формирования и использования инвестиционного обеспечения НИОКР в современной экономике. *Николенко Е.Б.* 95
Формирование системы инновационного развития города на основе кластерного подхода *Сусина Т.Н.* 100
Влияние религии и культуры на формирование экономики, менталитета и домохозяйство *Сазанова А.В.* 104
Оценка инвестиций в человеческий капитал *Анисимова Д.И.* 107
Человеческий капитал современного Башкортостана. *Исмагилов Т.Г.* 110
Внедрение инновационных структурно-алгоритмических решений к комплексному анализу финансового состояния коммерческого банка. *Магомедова К.К.* 114
Развитие шерстяной промышленности России в капиталистический период. *Савинова М.А.* 117
О новых мерах по повышению инвестиционной привлекательности и возрастанию роли ценных бумаг в модернизации нефтегазовых предприятий Узбекистана. *Исламов Д.Б.* 120
К вопросу оптимизации модели прогнозирования параметров производства нефтегазовых ресурсов в Республике Узбекистан. *Ходжаев Б.Б.* 124
Разработка динамической модели фармацевтического рынка для оценки эффективности государственного регулирования. *Фомин А.В.* 127
SMS-мошенничество: методы противодействия и правовая оценка. *Митин Е.В.* 131
Модель государственного регулирования инновационного развития экономики *Мурлаева Л.В.* 133
Собственные торговые марки торговых сетей, как новые возможности для производителей. *Павлов А.Г., Зыбин О.С.* 138
Повышение результативности таможенного контроля товаров путем применения инспекционно-досмотровых комплексов *Усов О.В.* 142

Экономический анализ и информационная база. Проблемы и тенденции развития *Мирошкин И.С.* 147
Сценарий развития мирового рынка биотоплива как международный опыт использования биотопливных продуктов и технологий. *Сорокин Д.И.* 150
Закономерности и современные тенденции развития мирового хозяйства: прогнозы экономической активности и перспективы менеджмента. *Тебекин А.В.* 156
Концептуальные подходы к развитию государственного управления агропромышленным комплексом. *Аскеров П.Ф.* 160
Корпоративная культура в системе стратегического управления финансово-промышленных групп. *Резник М.О.* 163
Исследование интенсивности налогообложения субъектов Южного федерального округа по видам экономической деятельности *Ксенофонтов А.А., Косарев И.М.* 168
Значение мониторинга инвестиционного проекта в ходе его реализации с целью обеспечения эффективного развития нефтегазовой отрасли. *Алиев Г.А.* 174
О методических проблемах оценки чувствительности инновационных проектов к факторам рисков в условиях неопределенности исходной информации. *Покровский М.* 178
Алгоритмизация метода равноценного обмена для задач принятия решений *Иванов Е.Ю.* 185
Общая оценка эффективности обеспечения общественной безопасности. *Слюк Р.П.* 190
Инновации в системе ранжирования учреждений здравоохранения. *Ивчик Т.А.* 194
О методике оценки и регулировании инвестиционных процессов в строительной отрасли. *Королевский К.Ю.* 197
Современные подходы к развитию промышленности и повышению квалификации работников промышленных предприятий *Полевая М.В.* 200
Стратегии инновационного развития ведущих компаний РФ. *Евтушенко Е.В.* 203
Формирование и развитие инновационно-ориентированных территорий *Валинурова Л.С.* 206
Эволюция инвестиционного рынка и его функций в экономике. *Казакова О.Б.* 210
Методика урегулирования конфликтов с клиентами в деятельности турфирм *Ивановский В.С., Зайцева Н.А.* 216
Методы мотивации персонала фирмы, работающей в сфере туризма и гостиничного бизнеса. *Савченко-Бельский К.А., Дунаев О.Н., Федоров Л.С.* 219
Образовательный туризм как перспективное направление развития отрасли *Латфуллин Г.Р., Качалов Р.М., Степанов А.А.* 222
Методика повышения эффективности управления предприятием потребительского рынка. *Курбатова А.В., Персианов В.А., Метелкин П.В.* 226
Институциональные условия развития регионов в современной экономике *Ишбулатов Ф.Х.* 232
Факторы развития и динамика международного туризма. *Кормилюча А.В.* 238
Организационный механизм формирования инновационной политики промышленного предприятия. *Семёнова А.А., Пилипенко М.В.* 241
Проблемы отечественной науки в «переходный период»: актуальность в наши дни *Мекляня С.О., Федюшин Н.А., Семёнова А.А.* 246
Особенности подходов к определению и соотношению научно-технического и инновационного потенциала страны *Шкляев А.Е.* 250
Критерии и индикаторы экономической безопасности в условиях новой индустриализации экономики *Новицкий Н.А., Шийко В.Г.* 255
Развитие интеграционных связей между российскими и зарубежными высшими образовательными учреждениями *Коренко Ю.М.* 259
Теории и методы инновационного развития социально-экономической системы страны *Клименко Э.Ю.* 262
Модель управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития отраслевых экономических систем. *Чечина О.С.* 268
Концептуальная модель системы аттестации профессиональных компетенций персонала индустрии туризма с учетом специфики туристских ресурсов регионов РФ. *Белозерова Ю.М.* 273
Управление инновациями в организациях АПК. *Платонов А.В.* 277

Учредители журнала:

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), Государственная академия специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (ИМПЭ), Институт экономики и предпринимательства (ИНЭП), Российская инженерная академия (РИА), Московский государственный институт индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича (МГИИТ)

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по надзору
за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций
и охране культурного наследия

Свидетельство о регистрации
ПИ № 77-18605 от 20 октября 2004 г.

Редакционный совет:

Богомолов О.Т., академ. РАН (Ассоциация экономических и научных учреждений); **Воробьев Ю.Ф.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, лауреат Государственной премии СССР (Институт экономики РАН); **Гринберг Р.С.**, член-корр. РАН (ИЭ РАН); **Гусев Б.В.**, член-корр. РАН, засл. деят. науки РФ, лауреат Государственных премий СССР и РФ (РИА); **Егоров А.Ю.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ИЭ РАН); **Князев Е.А.**, д.э.н., проф. (РУДН); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ГАСИС, кафедра ЭТ РАН); **Мартынов В.А.**, академ. РАН (президиум РАН); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф. (ЗАО «Парижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф. (Институт экономики РАН); **Орел В.М.**, д.э.н., проф. (Институт истории естествознания и техники РАН им. С.И. Вавилова); **Пилипенко П.П.**, д.э.н., лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники (ИМПЭ); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., академ. РАН-АСН, засл. деят. науки РФ (ИНЭП); **Шмелев Н.П.**, академ. РАН (Институт Европы РАН).

Редколлегия:

Бандурин А.В., д.э.н., проф.; **Дегтева О.Е.**, к.э.н.; **Егоров А.Ю.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ; **Елькин А.И.**, д.ф.-м.н., проф., лауреат Ленинской премии, трижды лауреат премий Правительства РФ; **Иващенко Н.П.**, д.э.н., проф.; **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф.; **Касаев Б.С.**, д.э.н., проф.; **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ; **Ларионов А.Н.**, д.э.н., проф.; **Сулимов Ю.А.**, к.э.н., доц.; **Тебекин А.В.**, д.т.н., д.э.н., проф.; **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ; **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц.; к.э.н.; **Шилин А.Н.**, к.э.н.; **Ярощик Н.З.**, к.фил.н., проф.

Главный редактор: **Конотопов М.В.**
Заместители главного редактора:
Егоров А.Ю., Тебекин А.В., Сулимов Ю.А.

Все материалы, публикуемые в журнале,
подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

Адрес редакции: 115114, Москва,
ул. Кожневическая, д.7, стр.1, комн. 44
Сайт: www.innovazia.ucoz.ru
E-mail: innovazia@list.ru

К проблемам административно-территориального устройства Российской Федерации (в порядке постановки вопроса)

Кабакова Софья Иосифовна,
д.э.н., профессор ГАСИС,
акад. МАИЭС, чл.-корр. МИА,
советник РААСН
E-mail: soev35@yandex.ru

Дана оценка административно-территориального устройства России при разных общественно-политических формациях: в Российской империи, в советский период, в современной РФ; показаны негативные тенденции и необходимость совершенствования системы управления территориями РФ и ее административно-территориального устройства. Ключевые слова: административно-территориальное устройство России, этапы развития, цели и пути ее совершенствования.

The problems of administrative-territorial structure of the Russian Federation (in the order of the question) Kabakova S.I.

The author gives a historical overview of administrative and territorial divisions of Russia at its different political formations: in Russian empire, during Soviet period and current RF. Negative tendencies are described and a strong need to improve the system of management of RF territories is stressed.

Keywords: administrative-territorial systems of Russia; stages of development; purposes and ways of improvement.

Территориальная организация обществ зависит от исторически сложившихся условий, вековых традиций населения и систем управления пространственной организацией территорий. В процессе эволюционного развития может возникнуть целесообразность в коррективке, как границ отдельных структурных формирований территорий, так и систем их управления без коренной ломки сложившихся и много лет существовавших основ организации и управления территориями. Территориальная организация общества, как известно, – есть совокупность процессов размещения предприятий материального производства, расселения населения, природопользования, развития всех видов инфраструктуры на основе действующих экономических законов в конкретной общественно-политической и экономической формации. В условиях революционных преобразований в стране, сопровождавшихся сменой общественно-экономического строя, как правило, главенствующую роль приобретает политическая составляющая, нацеленная на коренное изменение структур и систем предшествующей общественно-политической и экономической формации. Это дважды произошло в России в XX в.: в 1917 и 1992 гг.

До 1917 г. территориальная организация пространства России состояла из генерал-губернаторств, губерний, областей и округов, формирование которых базировалось, в основном, на политико-географических принципах.

Наиболее крупные административно-территориальные структуры, объединявшие несколько губерний и (или) областей, представляли собой генерал-губернаторства, управляемые генерал-губернаторами, и некоторые другие столь же крупные образования – наместничества и др. Так, по состоянию на 1 августа 1914 г. административная система Российской империи включала девять Генерал-губернаторств, в том числе: Варшавское генерал-губернаторство, объединявшее девять губерний (Варшавская, Калишская, Келецкая, Ломжинская, Люблинская, Петроковская, Плотская, Радомская, Сувалкская); Иркутское – две губернии (Енисейская и Иркутская) и две области (Забайкальская и Якутская); Кавказское наместничество включало шесть губерний (Бакинская, Елизаветпольская, Кутаисская, Тифлисская, Черноморская, Эриванская), пять областей (Батумская, Дагестанская, Карская, Кубанская, Терская), два округа (Закатальский, Сухумский); Киевское – включало три губернии (Волынская, Киевская, Подольская); Московское – одна губерния (Московская); Приамурское – четыре области (Амурская, Камчатская, Приморская, Сахалинская); Степное – две области (Акмолинская, Семипалатинская); Туркестанское – пять областей (Закаспийская, Самаркандская, Семиреченская, Сырдарьинская, Ферганская); Великое княжество Финляндское – семь губерний (Або-Бьернеборгская, Вазаская, Выборгская, Куопиоская, С-Михельская, Тавастгусская, Улеборгская). Кроме того выделялись 52 губернии и области, которые не входили в генерал-губернаторства и наместничества и другие более крупные образования: Архангельская, Витебская, Нижегородская, С.-Петербургская, Уральская, Харьковская и другие. Важно, что даже по названиям губер-

Таблица 1
Место России среди других капиталистических стран (1913 г.)
Источник: БСЭ, М., 1977 г.

Страны	Площадь, млн. км ²	Население, млн. чел.	Плотность населения, чел. на 1 км ²	Протяженность ж/д сети тыс. км;	Плотность ж/д сети км на 10 тыс. жит.
США	7,84	96,5	12,3	401,9	41,60
Германия	0,54	66,9	123,8	63,4	9,50
Великобритания	0,31	45,9	146,5	38,1	8,30
Австро-Венгрия	0,62	50,5	81,4	44,7	8,80
Франция	0,54	39,8	74,2	40,8	10,30
Россия, всего:	22,00	169,4	7,7	71,7	4,25
в том числе, ее европейская часть	5,55	136,2	25,1		
Италия	0,29	35,6	122,8	17,6	5,00
Испания	0,50	20,3	40,6	14,4	7,10
Япония	0,39	55,1	142,1	11,4	2,00
Индия	4,49	316,0	70,4	53,9	1,70

ний и областей определенно прослеживается географические принципы выделения территорий и отсутствие национального фактора при их формировании.

Россия среди других капиталистических стран в 1913 г. выделялась как по численности населения, так и по размерам ее территорий (табл. 1).

В канун первой мировой войны (1914–1918) Россия занимала по объему промышленного производства 5-е место в мире и 4-е в Европе.

Революция, свершившаяся в России в октябре 1917 г., ставила задачей создание иной России с другим общественно-политическим и экономическим устройством; девизом были слова революционного гимна (Интернационала): «...мы старый мир до основания разрушим, мы новый мир построим, кто был никем, тот станет всем...».

Коренные изменения в стране сопровождалась изменением и ее административно-территориального устройства. В основу были приняты не географические и экономические критерии, а национальная политика, на основании которой территориальное обустройство нового государства формировалось путем создания нацио-

нальных республик, в границах которых могли быть автономные республики, области, края. Так рождалось новое государство – СССР. Политико-административное устройство СССР формировалось с октября 1917 по ноябрь 1922 гг.

По состоянию на 30 декабря 1922 г. административно-территориальное устройство Союза ССР (включая даты образования союзных республик, автономных республик и автономных округов) формировалось в следующей последовательности. РСФСР (Российская Социалистическая Федеративная Советская Республика) была провозглашена 25.10. (7.11) 1917 г., Украинская ССР (12.25.12.1917), Белорусская ССР (1.01.1919), Башкирская АССР (23.03.1919), Туркестанская АССР (30.04.1918), трудовая коммуна немцев Поволжья (19.10.1918), Вотская (Удмуртская) АО (4.11.1920), Калмыцкая АО (4.11.1920), Карельская трудовая коммуна (8.06.1920); Марийская АО (4.11.1920); Чувашская АО (24.6.1920); ЗСФСР – Закавказская социалистическая федеративная советская республика в составе: Азербайджанской ССР (28.04.1920), включая Нахичеванскую ССР (28.07.1920); Армянской ССР (29.11.1920); Гру-

зинской ССР (25.02.1921), включая Южно-Осетинскую АО – 20.04.1922 г.; Абхазская АССР (4.03.1921); Аджарская АССР – 16.7.1921 г.; Горская АССР (20.01.1921); Дагестанская АССР (20.01.1921); Киргизская (Казахская) АССР (26.08.1920); Крымская АССР (18.10.1921); Татарская АССР (27.05.1920); Якутская АССР (27.4.1922); Адыгейская (Черкесская) АО (27.7.1922); Бурят-Монгольская АО (Восточной Сибири) (9.11.1922); Бурят-Монгольская АО (Дальнего Востока) (27.04.1921); Карачаево-Черкесская АО (12.01.1922); Коми (Зырян) АО (22.08.1921); Ойратская АО (1.60.1922); Чеченская АО (30.11.1922).

Формировать административно-территориальное переустройство государства по национальному признаку всегда выигранно в такой многонациональной стране, как Россия, однако, такой путь закладывал «бомбу замедленного действия», которая неизбежно ждала своего времени для взрыва национальных, а точнее, националистических интересов. Укрепление этнического самосознания в национальных республиках неизбежно рождает интерес к самоопределению (отделению) в самостоятельное независимое государство, при этом, не осознавая того, что далеко не каждое территориальное этническое образование способно стать независимым государством со всеми функциями государственности.

В условиях жесткой диктатуры верховной власти национальная конструкция государственного строительства могла сохраняться достаточно долго. Руководство страны того периода, обеспечивало на региональном уровне структуру управления, копирующую административную структуру страны, но без вооруженных сил, без самостоятельной внешней политики, а также ряда других стратегически важных для страны функций, которые оставались в подчинении центральной власти – союз-

ного правительства.

Кроме того, принимались меры для ассимиляции этнических групп населения и снижения остроты националистических интересов. Этому способствовали крупные стройки общесоюзного значения такие «стройки века», как сооружение канала Волга-Дон, строительство Байкало-Амурской железнодорожной магистрали, освоение целины в Казахстане и др., куда съезжались молодые люди со всех концов страны, работали, учились, влюблялись, женились и создавали межнациональные семьи, рождались дети, что несомненно способствовало сближению представителей разных национальностей. Комсомольцы и коммунисты, как правило, были «атеисты-безбожники» или тщательно скрывали принадлежность к своей религиозной вере, поскольку религия официально преподносилась как «опиум для народа» и свержение религиозных обрядов всячески порицалось, вплоть до исключения из коммунистической партии или комсомола, что ставило их в положение почти изгоев. Межнациональные браки всячески поощрялись и тем самым снимались (или приглушались) основы для межнациональных конфликтов. Межнациональные дети при получении паспорта имели право сами выбрать национальную принадлежность: по материнской или по отцовской линии, чаще всего идентифицировали себя в качестве русских, что облегчало (в некоторой степени) их дальнейшее карьерное продвижение. Так политически поощрялась ассимиляция коренных национальностей в республиках, что способствовало появлению новой межнациональной общности – советских людей.

Вторая революция в XX-м веке (точнее, неконституционный переворот), сопровождавшийся развалом Союза ССР и сменой общественно – политической формации – переходом к рыночной экономике, публич-

но провозгласила устами новых реформаторов – либералов старый революционный лозунг: «... мы старый мир до основания разрушим, а затем, мы новый мир построим...», и построили по замыслу, разработанному идеологами холодной войны, в частности в США, за долго до переворота.

Главным результатом новой революции явился развал Союза ССР, подготовленный келейно в Беловежской Пуще под Минском лидерами трех славянских республик: от России в лице Б. Ельцина, от Украины – Л. Кравчука, от Белоруссии – С. Шушкевича, которые 8 декабря 1991 г. тайно подписали соглашение о ликвидации СССР, в котором указывалось, что геополитическая структура в лице Союза ССР на геополитической арене мира перестает существовать. Все республики «бывшего Союза ССР» – свободны и могут провозгласить себя как независимые государства.

Не успев опомниться и осознать происходящее, национальные республики в кратчайшее время провозгласили себя независимыми государствами, границы которых фиксировались условными (прозрачными в составе единого государства – Союза ССР) очертаниями внутрисоюзных республиканских границ.

В результате этого, Россия (РСФСР) добровольно отдала исконно русские земли вновь появившимся независимым государствам: Украине отошел Крым («подаренный» Н.С. Хрущевым в честь трехсотлетия присоединения Украины к России), Казахстану отошли значительные территории и т.д. Одновременно 25 млн. граждан русской национальности, которые до этого события оказались на территориях союзных республик (по распределению ВУЗов, по партийным призывам направленные на работу в республики с целью укрепления политической власти союзного руководства, усиления научно-технической и экономической

состоятельности союзных республик в рамках единого государства, а также военнослужащие, дислоцированные в тех регионах для обеспечения общесоюзной безопасности и пограничники, которые несли службу по охране государственной границы Союза ССР по всему периметру его территорий, в одночасье оказались за пределами России и годами добиваются российского гражданства для возвращения на Родину.

Так Россия в мирное время добровольно отдала свои территории и потеряла 25 млн. своих граждан – небывалый случай в мировой истории!

После случившегося начались бесплодные дебаты между новоявленными младореформаторами – либералами, твердившими о неизбежности распада Союза ССР, как изжившей себя общественно-политической формации, не способной обеспечивать экономический рост, технический прогресс и благосостояние населения на своих огромных пространствах и т.н. консерваторами, стоявшими у власти многие годы и допустившими к 1990-м годам (в мирное время) существенный спад и застой в экономике страны, снижение уровня жизни населения и неустойчивость в системах управления.

Либералы ради «свободы» готовы были потерять Россию (поэтому не считались с людскими потерями и ломкой человеческих судеб, а также с утратой исконно российских земель), а консерваторы ради сохранения России готовы были жертвовать «свободой». Крайности всегда плохи, нужна середина, позволяющая сохранить Россию, как сильную державу на политической карте мира, придать ей новый импульс экономического развития, соответствующий стандартам XXI-го века, в которой должны жить свободные для самореализации и преуспевающие граждане, эффективно могла бы развиваться экономика; го-

сударство должно заботиться о детях, здоровье которых физическое и нравственное имеет столь огромную ценность для будущего России, а также обеспечить пенсионерам, заслужившим всей своей трудовой жизнью, достойный уровень жизни в старости.

Появился новый государственный праздник – «День независимости России» (12 июня), так и не понятый многими: от кого нужна была независимость России – от братских народов союзных республик, где вынужденно оказались 25 млн. русских граждан, и граждан других национальностей, получивших образование и европейскую культуру в российских ВУЗах?! Начался «парад суверенитетов» и выживание по принципу: «каждый за себя».

Не вдаваясь более в историю нашего государства последнего двадцатилетия, необходимо рассмотреть некоторые актуальные проблемы современной России в ее новой геополитической ситуации, в частности, проблему территориально-административного устройства, а также пути, направленные на его усовершенствование. Представляется весьма целесообразным взамен национальной доктрины формирования административно-территориального устройства страны, принять экономические и географические критерии формирования губерний, округов и областей.

Национальное самосознание более правомерно воспитывать у молодежи, в первую очередь причастностью к своей стране – Российской Федерации, так же, как это существует во всех странах мира: в США, ФРГ, Англии, Франции и других. В России в дореволюционные времена гордостью русской армии был русский солдат или офицер любой национальности, родившийся, проживающий в стране и защищавший ее от внешних врагов или потенциальных противников, затем при необходимости называлась национальная (этническая)

принадлежность и причастность к той или иной религиозной конфессии (вероисповеданию).

В советское время в мировом сообществе граждане Союза ССР идентифицировали себя советскими людьми; внутри же страны непомерно большое значение придавалось национальной принадлежности граждан («5-ый пункт» в паспорте, который для граждан ряда национальностей, зачастую, играл «роковую» роль при трудоустройстве на престижные и высокопоставленные должности, иногда и при поступлении в ВУЗы или в аспирантуру); причастность к религии никого не интересовала, ввиду действующей в советское время доктрины – всеобщего атеизма в стране.

В постсоветский период фактор национальной принадлежности утратил былую остроту, не скрывая своей принадлежности к той или иной религии стало нормой, а слыть верующим в Господа Бога стало «повальной модой», в том числе для политиков (в недалеком прошлом – ярых атеистов). Политические изменения в стране отразились, в определенной степени, и на социальном восприятии людьми новой действительности.

Фридрих А. Хайек (1899–1992) крупнейший австрийский экономист – нобелевский лауреат по экономике (за 1974 год), политолог и социолог, рассуждая о сущности человеческого общества, писал: «...любые экономические, политические и социальные категории действуют лишь в той мере, в какой они преломляются в сознании людей. Невозможно изучать капитал, рынок или парламент, абстрагируясь от изменения этих понятий во времени и пространстве, т.е. фактически в разных культурах». При этом он отдавал должное наследственным традициям общества, общественным институтам и отмечал, что обычаи, правила, ценности, законы и институты акку-

мулируют в себе опыт и мудрость множества индивидов, накопленные за многие годы, которые передаются следующим поколениям.

История часто «движется по спирали», особенно в нашей стране, и мы, как правило, не извлекаем из нее уроки. Уместно напомнить высказывание В.О. Ключевского: «История ничему не учит, но сурово наказывает за невыученные уроки». Поэтому на протяжении менее одного столетия в России было два революционных переворота со сменой общественно-политической формации, сопровождавшиеся тяжелыми, затяжными кризисами как в экономике страны, так и в социальной адаптации большей части общества к новым условиям.

В современной России насчитывается 83 субъекта РФ, политически равноправных, но экономически далеко не равнозначных, как по численности населения, размерам территорий, ресурсному и социально-экономическому потенциалу развития. Среди них 32 субъекта РФ, сформированные по национальному признаку, – национальные республики, округа.

Наряду с крупнейшими регионами (субъектами РФ), имеющими многомиллионное население, огромный социально-экономический потенциал для инновационного развития, высокую инвестиционную привлекательность (Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Краснодарский край, Свердловская, Ростовская, Тюменская, Челябинская, Кемеровская, Иркутская, Новосибирская области, Республика Татарстан, Республика Дагестан, Приморский край и другие, с населением 1–2–3–4 и более миллионов человек), имеются субъекты РФ с относительно небольшой численностью населения (такие как: Чукотская область – 54 тыс. человек, Магаданская обл. – 183, Еврейская автономная область – 191, Республика Алтай – 202, Республика Калмыкия – 292, Республика Тыва – 305, Камчат-

ский край – 358, Республика Адыгея – 447, Республика Ингушетия – 467 тыс. человек).

Все субъекты РФ можно дифференцировать: с численностью до 500 тыс. человек – 11 субъектов; от 501 тыс. до 1,00 млн. человек – 17 субъектов; от 1,0 до 2,0 млн. человек – 29 субъектов; от 2,0 до 4,0 млн. человек – 19 субъектов; свыше 4,0 млн. человек – 7 субъектов РФ.

Представляется важным усовершенствование административно-территориального устройства России, придерживаясь концепции геополитической, географической и геоэкономической целесообразности формирования административных образований на территории страны (регионов, губерний, областей, округов, районов), исключив при этом целеустремленную направленность на национальную принадлежность территорий. То есть, вернуться к тем принципам, которые действовали в России многие годы (до 1918 г. до момента, когда по политическим соображениям национальная политика была принята за основу административно-территориального деления страны). Понимая, что эта мера сегодня может быть отнесена к «непопулярным реформам», ее следует проводить постепенно (без революционных скачков) в процессе упорядочения, в том числе укрупнения (путем слияния) некоторых субъектов РФ в интересах сокращения числа депрессивных районов – субъектов федерации, не имеющих достаточной ресурсной и экономической (в том числе налоговой) базы для собственного развития, многие годы являющихся дотационными, живущими за счет регионов-доноров.

Объединение экономически преуспевающих и устойчиво дотационных соседних территорий, будет способствовать более высокой социальной и экономической устойчивости административно-хозяйствен-

ных структур, способных обеспечить инновационное развитие территорий, более рациональное использование природного потенциала, экологическую охрану природной среды; позволит упорядочить миграционные процессы и использование демографических ресурсов на внутреннем рынке труда, повысить уровень социально-экономических условий проживания населения. Кроме того, постепенно будет ослабевать база для усиления националистических устремлений, что само по себе является – важнейшей политической задачей современности для многих государств мира, в том числе, и для России.

Август Леш (философ экономического пространства конца XX-го века) писал: «Сегодня уже нельзя ограничиться знанием правил, определяющих равновесие экономики в самых общих чертах, надо знать так же, как достигать такого равновесия в условиях, более близких к действительности, Именно по этой причине мы не можем больше пренебрегать такими факторами, как время и пространство». Эта мысль исключительно актуальна для нашей страны, обладающей огромными территориями, уникальными запасами стратегически важных природных ресурсов, а также характеризующейся беспрецедентной скоростью глобальных перемен в обществе за последнее двадцатилетие, определивших переход к рыночной экономике и незрелому капитализму.

Кардинально изменившаяся после 1992 г. геополитическая ситуация России на европейском и азиатском континентах (прежде внутренние границы государства стали теперь внешними), все более ужесточенная конкуренция на мировых рынках, а также неустойчивость политического равновесия в мировом сообществе, все свидетельствуют о том, что настало время для принятия неотложных мер для обеспечения инновационного развития эко-

номического потенциала всех регионов нашей страны. В рамках решения этой государственной задачи возможно, на наш взгляд, и постепенное упорядочение административно-хозяйственных структур на территории России.

Процесс присоединения относительно малых субъектов РФ к более крупным, соседствующим по территории и обладающим более высоким экономическим потенциалом развития уже идет (если в начале 1990-х годов в стране было 89 равноправных субъектов РФ, то к 2008 г. число их составило – 83). На основании результатов проведенных референдумов были осуществлены слияния следующих субъектов РФ: Корякский округ с Камчатской областью, Агинский Бурятский автономный округ вошел в Читинскую область, Бурятский округ – в Иркутскую область, Эвенкийский округ – в состав Красноярского края, Коми-Пермский округ – в состав Пермского края, Ненецкий округ в состав Архангельской области. Полагаем, что этот процесс будет иметь продолжение.

Все равноправные субъекты РФ (в количестве 83, независимо от их численности населения и потенциала развития) имеют все структуры государственной региональной власти: законодательные, представительные, исполнительные органы, а также свои избранные представители в верховных институтах государственной власти: в Государственной Думе Федерального собрания и в Совете Федерации. На этом фоне аппарат государственных чиновников разного ранга возрос многократно.

Для сравнения: в Союзе ССР по данным статистики в 1989 г. проживали 286 717 тыс. человек, количество государственных чиновников разного ранга (включая высшие инстанции партийного аппарата – обкомы, крайкомы, райкомы КПСС и ВЛКСМ) составляло около 400 тыс. человек, т.е. в расчете на

тысячу жителей их приходилось – 1,4 единицы (или один государственный чиновник условно обслуживал примерно 717 граждан). В современной РФ проживает (на 01.01.2011) 142 865 тыс. человек, при этом официально числится чиновников на государственной службе – около 1,5 млн. человек, т.е. один чиновник условно обслуживает всего лишь 95 граждан. Это означает, что в 7,5 раз возросло количество чиновников разных рангов в расчете на тысячу жителей (можно предполагать, что пропорционально увеличилось и количество потенциальных коррупционных инстанций).

Если довериться опубликованным данным о размерах коррупции в структурах государственных служб (экспертно оцениваемая в размере порядка 400 млрд. долларов США ежегодно) и борьба с этим злом возведена в ранг важнейшей государственной задачи, то при сокращении количества чиновников на всех уровнях государственных структур (в том числе, за счет более рациональной и эффективной системы административно – территориальной организации и управления) будет способствовать решению задачи снижения уровня коррупционности в стране.

Рассматривая вопросы укрупнения административно-территориальных образований страны, нельзя обойти весьма тонкий и деликатный вопрос о статусе 22 республик – субъек-

тов РФ с общей численностью населения 24 046 тыс. человек. Наиболее компактно республики представлены в Южном федеральном округе – 8 республик с общей численностью населения 6 942,9 тыс. человек; в Приволжском федеральном округе – 6 республик с общей численностью населения 12 383,8 тыс. человек; в Северо-Западном федеральном округе – 2 республики с общей численностью 1 735,7 тыс. человек; в Сибирском федеральном округе – 4 республики с общей численностью 2 035,5 тыс. человек; в Дальневосточном федеральном округе – 1 республика Саха (Якутия) с населением 948,1 тыс. человек. В республиках, как правило, население многонациональное и, согласно данным переписи, представители непосредственно титульной национальности составляют меньшую часть в общей численности их населения; много русских и практически все русскоговорящие.

Отметим, что ни в одной успешно развивающейся крупной стране мира национальный принцип не является основой административно-территориального устройства. Так в США ни один штат или муниципальный округ не организован по национальному признаку, что при наличии множества национальностей в стране обеспечило ее целостность. То же можно сказать о Германии, Франции, Англии, Китае, Индии, Пакистане и многих других странах, где целостность государства це-

ментируется в зависимости от конкретных условий разными путями.

Учитывая огромные пространства нашей страны и относительно низкий уровень заселенности территорий в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах, неоднородную плотность заселения в Южном федеральном округе, а также наличие других, в том числе геополитических проблем в сложившейся системе расселения страны, представляется особенно важным проведение глубоких комплексных исследований экономико-географических, геополитических, геоэкономических и социальных проблем по выявлению и обоснованию мероприятий, направленных на повышение уровня и качества территориального планирования в регионах, выявлению предпосылок для усиления экономической базы развития субъектов РФ, совершенствованию систем расселения и повышения эффективности управления территориями, созданию благоприятных условий для инвестирования в их инновационное развитие, все – в целях достижения высокого уровня социально – экономического развития и условий проживания населения во всех регионах России.

Полагаем, что совершенствование структуры административно – территориального устройства страны будет способствовать решению, отмеченных выше, стратегических задач современности.

К истории кооперативного движения в России

Марьяновский Валерий Аронович, д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, valem@inbox.ru,

В статье раскрывается драматическая судьба российской кооперации, превратившейся после 1917 года из добровольного общественного движения в придаток государственных структур. На основе анализа исторического материала автор развенчивает миф о возрождении кооперации в период новой экономической политики (1921 - 1927 г.г.)

Ключевые слова: кооператив, кооперативное объединение, добровольность, самоокупаемость, самодеятельность.

On the history of the cooperative movement in Russia
Maryanovskiy V.A

In the article the research of a dramatic fate of Russian cooperation is conducted, which degraded after the 1917 from the social movement of volunteers to an adjunct of the governmental structures. With analysis of historical materials taken as a basis, the author debunks the myth about the revival of the cooperation during the years of the new economic policy (1921-1927).

Keywords: cooperative, cooperative union, voluntariness, self-repayment, unauthorized activity.

В этом году исполняется 25 лет с момента принятия еще в СССР закона «О кооперации», давшего мощный толчок развитию частной инициативы. К сожалению, практика как всегда оказалась многообразней теории и породила массу проблем, к решению которых страна оказалась не готовой. В последующие годы в Российской Федерации были приняты законы «О потребительской кооперации», «О сельскохозяйственных кооперативах» и др., но полноценного кооперативного движения, объединяющего сотни тысяч людей в различных сферах экономики в современной России нет.

Причин здесь несколько. Короткий расцвет кооперативов в царской России после принятия Манифеста 17 октября 1905 г. до октября 1917 г. не позволил проявить в полную силу все преимущества кооперативных объединений. В советское время диктат государства в социально-экономической жизни общества исключал любую несанкционированную инициативу. 90-е годы наложили свой отпечаток: с одной стороны спешная приватизация объектов собственности потребкооперации и колхозов их руководством, с другой - отмывка через кооперативы миллионов «теневой экономики» создали отрицательное отношение общественного мнения к кооперативам, сохраняющееся и сегодня¹.

Однако корни негативного восприятия кооперации уходят в первые годы Советской власти. Уже в 1919—1920 гг. развернулась полемика о роли кооперации на ближайшую перспективу.

По мнению М. Туган-Барановского, кооперация содержит в себе вечные элементы. Она не только не должна свертываться, но, наоборот, получит максимальное развитие как основа будущего хозяйственного устройства², иначе ставили вопрос о судьбе кооперативных объединений деятели большевистской партии. И. Скворцов-Степанов считал, что кооперация живет и умирает вместе с капиталистическим обществом,³ а В. Милютин прямо настаивал на принятии мер, которые привели бы кооперацию «к полному ее огосударствлению и слиянию с экономическими советскими органами»⁴.

Явную недооценку и даже враждебность по отношению к кооперации руководящих работников того времени в какой-то степени можно объяснить условиями гражданской войны, предопределившими ликвидацию кооперации как формы хозяйствования и превращение ранее разветвленной и хорошо организованной сети и аппарата служащих кооперативных объединений в органы нормированного государственного распределения.

В то же время это свидетельствовало о непонимании той объективной роли, которую могли и должны были сыграть различные кооперативы в стране с многомиллионным мелкотоварным крестьянским и промысловым хозяйством.

После перехода к новой экономической политике интерес к теоретическим и практическим проблемам кооперации возрос. Ситуация настоятельно требовала серьезного анализа возможного места и функций кооперативов в народном хозяйстве страны.

В 1923 г. была опубликована известная статья В.И. Ленина «О кооперации», где кооперативам отводилась огромная роль, которую они могли сыграть в развитии крестьянской России.

К середине 20-х годов появляются теоретические работы, в которых делаются попытки не только обобщить опыт использова-

ния кооперативного аппарата в годы гражданской войны, но и дать научное обоснование кооперации в целом как хозяйственной формы, показать ее значение в условиях мирной жизни, наметить пути развития⁵. Кооперация исследуется в этих работах как социально-экономическое явление в его историческом развитии. Доказывая, что возникновение кооперативных объединений трудящихся в различных областях экономики объективно обусловливается вполне определенными материальными и политическими предпосылками, их авторы убедительно показали, что кооперация не является неким абсолютным свойством, присущим человеку вообще, вне конкретных условий времени и места. Возникая в определенных условиях, с исчезновением последних она либо вообще может отмереть, либо коренным образом видоизменяет цели своей деятельности, организационные формы, хозяйственную практику. Кооперация рассматривалась здесь как крупнейшее в истории общественное хозяйственное движение, направленное на удовлетворение разнообразных потребностей трудящихся.

К сожалению, одновременно с научными представлениями об объективной основе и направлении развития кооперативов вновь, как и в годы гражданской войны, получает распространение взгляд на кооперацию как на временную, вынужденную, в целом бесперспективную экономическую форму. Меры по упразднению кооперации в условиях гражданской войны и в середине 20-х годов воспринимались сторонниками такого взгляда как естественный ход развития экономической жизни общества. Ни предшествующий опыт развития российской кооперации, ни высказывания В.И. Ленина о необходимости возрождения кооперативного движения в стране при поддержке государства, ни провозглашенная новая

экономическая политика не могли убедить противников кооперации в объективности ее функционирования в тот период.

Более того, теоретические споры о судьбе кооперации постепенно приобретают вполне определенную идеологическую направленность. Вот как формулировал М. Кантор цель своей рецензии экономических взглядов А. Чаянова по вопросам кооперации: «В результате критики мы желали бы выявить объективный *политический смысл* (выделено мною. — В.М.) новых идей профессора Чаянова, который кажется нам наиболее характерным и интересным выразителем современной мелкобуржуазной теории кооперации»⁶. В такой постановке уже не имело значения, каков действительный вклад А. Чаянова в развитие экономической теории и практики кооперативного движения в стране. Важна была «идеологическая подоплека» его позиции, роковым образом определившая дальнейшую судьбу видного ученого.

В 1929 г. состоялась дискуссия, которая как бы подвела черту под теоретическими спорами о судьбе кооперации. Главным и, к сожалению, негативным итогом обсуждения было появление в понятийном аппарате политической экономики формулы: «государственная собственность — высшая, кооперативная — низшая формы социалистической собственности». Формула стала своеобразным прокрустовым ложем для отечественной теории кооперации на долгие десятилетия вперед. Перестали выходить соответствующие работы, основной акцент в экономических исследованиях переместился на проблемы, связанные с массовой коллективизацией крестьянских хозяйств и развитием колхозов. Из научного оборота постепенно вытеснялись такие понятия, как «кооперация», «кооперативная форма», их заменяют термины

«коллективизация», «коллективное хозяйство».

По своему содержанию «коллектив» — значительно более широкое понятие, чем «кооператив». Коллектив — объединение людей, занятых решением конкретной задачи в самых различных областях жизни общества (трудовой, учебной, бытовой, спортивной, военной и т.д.). Если основополагающими принципами кооператива являются добровольность объединения, самоуправленность и самостоятельность, то коллектив в равной мере может быть основан как на добровольных началах, так и при помощи принуждения. Кооператив — добровольное объединение людей для достижения различных целей в экономической сфере деятельности. В этом своем качестве он, конечно же, всегда является собой определенный коллектив. Но далеко не всегда коллектив является кооперативом. Поэтому коллективизация в гораздо большей степени, чем кооперация, отражала суть той экономической политики по отношению к крестьянам и ремесленникам, которая проводилась в стране с первых лет новой власти.

Тупик, в который зашли наша хозяйственная практика и экономическая мысль в вопросе о соотношении государственной и кооперативной собственности, был предопределен всем ходом политического и экономического развития России в годы не только гражданской войны, но и нэпа, период которого в экономической литературе характеризуется как время возрождения кооперации. На мой взгляд, это одно из заблуждений, рассеивающееся по мере внимательного знакомства с официальными документами 20-х годов, посвященными кооперации.

Обычно «расцвет кооперации в период нэпа» аргументируется статистическими выкладками, характеризующими динамику количественного роста кооперативов и их членов.

Однако простой рост числа участников далеко не всегда свидетельствует об успехе движения. Первостепенное значение имеют его качественные параметры. В этом смысле для оценки успеха функционирования кооперации как хозяйственной системы определяющее значение имеет возможность постоянного воспроизводства двух взаимосвязанных факторов ее развития: социального — добровольности и самоуправления и экономического — объектов собственности кооперативов как материальной основы их деятельности. Если посмотреть на ситуацию с этих позиций, то расхожее утверждение о быстром возрождении кооперации в 1921—1927 гг. представляется мало убедительным.

Весь ход развития кооперативного движения в Западной Европе и России до 1917 г. показывал, что кооперативы объективно возникают в виде локальных, как правило, небольших объединений людей с целью удовлетворения определенных потребностей их членов в той или иной сфере социально-экономической жизни общества. И только по мере дальнейшего функционирования, укрепления своего материального и общественного статуса отдельные местные кооперативы начинают объединяться в отраслевые, а затем и в общенациональные союзы, действуя по принципу «снизу — вверх». Причем реальным импульсом интеграции отдельных функций и средств кооперативов на уровне союзов является внутренняя потребность самих локальных кооперативов.

В нашей стране в начале 20-х годов ситуация складывалась иначе: образование так называемой «советской кооперативной системы» происходило в принципиально ином направлении: «сверху — вниз». Это хорошо видно на примере сельскохозяйственной, промысловой и потребительской кооперации.

Известно, что сельскохозяйственные коммуны, артели, това-

рищества времен гражданской войны не были и не могли быть настоящими кооперативами, поскольку, выполняя потребительно-производственные функции, находились на государственном обеспечении. Декрет ВЦИК и СНК «О сельскохозяйственной кооперации», разрешивший развитие этого вида кооперативных объединений, но ни словом не упоминая о принципе добровольности, был принят 16 августа 1921 г., а буквально через несколько дней решением правительства и на средства из бюджета был создан Всероссийский центр сельскохозяйственной кооперации — Сельскосоюз. И с юридической, и с экономической точек зрения эта организация не была объединением кооперативов, так как последних просто не существовало. Но их следовало создать, чем и начал заниматься созданный государством Сельскосоюз.

Во-первых, он включил в свое подчинение все имевшиеся и влачившие жалкое существование коммуны, артели и колхозы, оправдывавшие, по выражению В.И. Ленина, название богаделен⁷. Во-вторых, приступает к учреждению вертикали иерархических губернских и районных сельскосоюзов. Одновременно с созданием этой жестко централизованной организационной структуры управления на всех ее уровнях разворачивается «работа» по включению крестьян в коллективные хозяйства.

К тому времени мировой опыт убедительно показал, что сельскохозяйственная кооперация имеет ряд объективных закономерностей. Интеграция в кооперативе производственных функций крестьянских хозяйств носит четко выраженный последовательный характер: чем дальше она отстоит от непосредственного производства, тем больше ее экономическая эффективность. Отсюда вывод: кооперация отдельных крестьянских хозяйств экономически наиболее целесообразна прежде всего в сферах

обращения (кредит, сбыт, снабжение) и обслуживания производства (ремонт, хранение, переработка, мелиорация). Само же сельскохозяйственное производство должно оставаться в индивидуальном ведении крестьянских хозяйств⁸.

В свою очередь реальная кооперация крестьянских хозяйств в сфере обращения и обслуживания предполагала достижение необходимого для этого материального и культурного уровня развития самого крестьянина.

Существовали ли в России начала 20-х годов социально-экономические условия для развития кооперации вообще и сельскохозяйственной в частности? На мой взгляд, нет.

В стране только что закончилась кровопролитная и разорительная гражданская война, основная экономическая тяжесть которой в виде продрозверстки легла на плечи крестьян. Тяжелейшее положение сельского хозяйства, неурожай и голод, ножницы цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, мизерная покупательная способность крестьянского хозяйства, отсутствие долгосрочного кредита, система принудительного ассортимента промышленных товаров — таковы некоторые черты экономической ситуации тех лет. Подавляющая масса крестьянских хозяйств стояла перед необходимостью обеспечить свое простое воспроизводство, повысить, хотя бы минимально, уровень личного потребления семьи. Эти условия исключали возможность добровольной кооперации крестьян как товаропроизводителей.

В то же время возможность получения хотя бы краткосрочного кредита, открывающий доступ к приобретению промышленных товаров в условиях централизованного снабжения, налоговые льготы и материальная помощь государства крестьянам, вступающим в колхозы, вызвали в разоренной стране определенный рост их числа.

Таким образом, вступление в колхозы после принятия Декрета о сельскохозяйственной кооперации и образования Сельскохозяйственного союза объясняется скорее не внутренней потребностью развития крестьянского хозяйства как товаропроизводителя, а перспективой получить от государства какую-то материальную помощь для спасения от голода и нищеты. Этот вывод подтверждается и ростом фиктивных колхозов, в которые записывались без предварительного внесения членских и паевых взносов⁹.

Одновременно с политикой хотя и скудного, но все же материального стимулирования вовлечения крестьян в колхозы государство начинает использовать и внеэкономические рычаги давления. Например, письмо ЦК РКП(б) «О сельскохозяйственной кооперации» от 18 марта 1922 г. предписывало, во-первых, выдвижение на руководящие должности в колхозах только коммунистов, во-вторых, крестьяне — члены партии обязаны были вступать в колхозы. Так в самом начале нэпа под вывеской кооперации Советским государством были заложены принудительные принципы коллективизации, по сути своей не имевшие ничего общего с добровольностью и самоуправлением кооперативных объединений.

В дальнейшем, несмотря на постоянно провозглашаемый лозунг о добровольности членства в колхозах, процесс принудительной коллективизации постепенно набирает силу. С января 1924 г. по июнь 1925 г. количество коллективизированных крестьянских хозяйств увеличилось с 1,7 млн. до 5 млн., т.е. почти в 3 раза. Методы, которыми был достигнут столь быстрый скачок, в полную силу проявляют себя позднее, в период так называемой «сплошной коллективизации».

Есть свидетельства того, что крестьяне по мере восстановления своих хозяйств и расширения их товарности делали

попытку, игнорируя Сельскохозяйственный союз, создать действительно добровольные кооперативы, получившие в официальных документах название «диких». Однако подобные попытки быстро и жестко пресекались: в резолюции XV съезда ВКП(б) о кооперации ставится задача добиться в кратчайший срок включения «диких» кооперативов в систему Сельскохозяйственного союза.

Аналогичным образом решался вопрос с промышленной кооперацией. Декрет СНК «О руководящих указаниях органам власти в отношении мелкой и кустарной промышленности» от 21 мая 1921 г. был весьма противоречив. С одной стороны, он предлагал местным органам власти избегать излишней регламентации и формализма, с другой — предусматривал неуклонный административный надзор за деятельностью кооперации. Последовавшее за ним письмо ЦК РКП(б) «О партработе в промкооперации» от 5 января 1922 г. устранило это досадное противоречие, предусмотрев обязательное выдвижение партийными комитетами коммунистов для руководящей работы в промышленных кооперативах и усиление их партийными элементами.

4 мая 1922 г. опять же решением правительства был создан Всероссийский центр промкооперации - Всекопромсоюз, который начал выполнять по отношению к ремесленникам те же функции, что Сельскохозяйственный союз применительно к крестьянам. В связи с тем что ремесленники были более мобильны и менее поддавались централизованному учету, чем крестьянские хозяйства, возникло довольно много действительных промышленных кооперативов, которые не входили в систему Всекопромсоюза. По приблизительным подсчетам, к 1926 г. они объединяли треть всех ремесленников и кустарей. Негативная реакция властей не заставила себя ждать: постановление ЦИК и СНК СССР от 3 мая 1927 г. раз и навсегда «разре-

шило» вопрос о самостоятельности промысловых кооперативов, полностью включив их в систему централизованного управления государственной промышленностью. Бюджетное финансирование, планирование, материально-техническое снабжение, организационное строение промысловых кооперативов — все эти функции осуществляло государство. Кроме того, это постановление ставило задачу в «ближайший период времени осуществить полный организационный и хозяйственный охват кустарей».

Что касается потребительской кооперации во главе с Центросоюзом, то ее функции в период нэпа мало изменились по сравнению с 1918—1920 гг. До середины 1924 г. сохранялась обязательная приписка населения к потребительским обществам, которые в годы «военного коммунизма» являлись распределительными пунктами. С окончанием войны, заменой продразверстки продналогом, развитием частной торговли приписка к потребительским обществам, особенно для крестьян, потеряла всякий экономический смысл. Это привело к резкому сокращению формальных членов в потребительских обществах. В среднем на 1 октября 1924 г. городского населения в них состояло 34,8%, сельского — 16,3%, колеблясь по отдельным районам до очень низкого уровня¹⁰.

20 мая 1924 г. ЦИК и СНК СССР принимают постановление «О потребительской кооперации», которое предусматривало добровольность вступления (выхода) в потребительские общества и возможность обслуживания последними не членов общества. Казалось бы, декрет открывал путь к восстановлению потребительской кооперации в соответствии с ее общественной природой, тем более что до революции потребительская кооперация являлась самым крупным и развитым кооперативным объединением России. Но в то же время

XIII съезд партии принимает резолюцию «О кооперации», где один из пунктов провозглашает необходимость ускоренного перехода на добровольное членство, а другой, перечеркивая предыдущий, требует незамедлительного выделения членов партии для работы во всех звеньях потребительской кооперации снизу доверху. Добровольность и самоуправление в потребительской, как и в других видах кооперации становится фиктивным лозунгом, далеким от реальной жизни.

Центросоюз, как Сельскохозяйственный и Всекопромсоюз в своих сферах, приступил в административном порядке к реорганизации имеющихся и образованию новых потребительских обществ, используя при этом самые разнообразные методы коллективизации: от месячников и недель кооперации до жестких норм «кооперирования». Если до Декрета от 20 мая 1924 г. действовала единая всесоюзная норма кооперирования (15% домохозяев в год), то после провозглашения добровольности членства в потребительской кооперации нормированием стали заниматься райпотребсоюзы, исходя из достигнутого за предыдущий год среднего процента.

Учитывая, что промышленные товары поступали в сельскую местность в порядке принудительного ассортимента, а вся торговая сеть здесь входила в систему Центросоюза, последний превратился в монопольного поставщика и распределителя промышленных товаров на селе. Чтобы иметь возможность купить по месту жительства самые простые и необходимые предметы потребления (керосин, спички, мыло и т.п.), крестьяне вынуждены были вступать в потребительские общества. И чем быстрее в стране в результате целенаправленной политики вытеснения частного свертывались рыночные отношения, тем выше был рост членства в потребительских обществах.

То обстоятельство, что принудительные структуры, облаченные снаружи в демократическую форму кооперации, создавались «сверху — вниз», подтверждается и строго ведомственным за ними контролем. Формально существовавшие уставы различных «кооперативов» регистрировались органами соответствующих наркоматов: потребительских — внутренней торговли, промысловых — совнархозами (позднее промбюро), кредитных — финансов, сельскохозяйственных — земледелия.

Посмотрим теперь, как осуществлялось воспроизводство экономического фактора развития кооперации — собственных материальных и финансовых ресурсов.

Понятно, что в разоренной стране принудительно объединяемые в хозяйственные коллективы крестьяне вряд ли хотели и могли внести вступительные и паевые взносы, которые и составляют материальную основу хозяйственной деятельности любого добровольного объединения¹¹, тем более что конфискация государством в 1918—1920 гг. собственных материальных и финансовых средств всех существовавших в России кооперативных объединений ударила экономически и по миллионам их членов, потерявших свои паевые взносы и накопления. Поэтому государство вынуждено было выделить определенные финансовые ресурсы, которые поступали в распоряжение соответствующего союза и распределялись по низовым структурам по мере их образования. Средства эти были незначительны и не шли ни в какое сравнение с тем, что имели кооперативы до конфискации. Например, для создания основных капиталов обществ сельскохозяйственного кредита было выделено 20 млн. руб., тогда как на 1 января 1915 г. крестьянские кредитные товарищества имели вкладов около 210 млн. руб., т.е. более чем в 10 раз¹² (даже не говоря о раз-

ном масштабе цен в эти периоды).

Наряду с выделением ассигнований из бюджета для организации коллективных хозяйств в различных сферах экономики 22 июня 1924 г. СНК СССР принимает постановление «О возврате имущества сельскохозяйственной, промысловой и кредитной кооперации» (оно было конфисковано в годы гражданской войны). Это правильное постановление, как и десятки других, принятых Советским государством, не было реализовано на практике, тем более что содержащаяся во втором пункте оговорка: «возврату не подлежит имущество, ныне составляющее техническую, принадлежность действующих предприятий или незаменимое без расстройства, работы упомянутых предприятий»¹³ фактически сводила на нет благое пожелание вернуть чужое имущество его действительным собственникам. Государственные предприятия и организации, в течение 6 лет использовавшие конфискованное у кооперативов имущество, не пожелали добровольно с ним расстаться.

Наличие собственных материальных и финансовых ресурсов, степень их устойчивости по отношению к ресурсам государства и других предприятий являются определяющими условиями нормальной экономической деятельности для любого хозяйствующего субъекта, независимо от формы собственности. Только рост собственных средств обеспечивает привлечение и рациональное использование заемных ресурсов. В 1924/25 финансовом году соотношение между собственными и заемными средствами составляло соответственно: в системе потребительской кооперации — 1; 3,2; сельскохозяйственной и лесной — 1:5,3; промысловой — 1:5,4. Причем чем выше по иерархической лестнице созданной отраслевой структуры коллективных хозяйств, тем этот разрыв

больше: по Сельскохозяйственному — 1:12,7; по Всекопромсоюзу — 1:13¹⁴.

Приведенные данные со всей очевидностью свидетельствуют о полной материальной зависимости принудительно созданных государством коллективных хозяйств от бюджетных ассигнований. В условиях реального хозяйствования кооператива «за свой счет, на свой страх и риск» (как это провозглашалось в декретах о кооперации) собственных ресурсов должно быть достаточно для покрытия всех его обязательств. В противном случае кооператив является либо несостоятельным и прекращает свою деятельность, либо несамостоятельным и в этом качестве ничего общего с действительным кооперативом не имеет.

Таким образом, анализ состояния социального и экономического факторов развития кооперации в период нэпа показывает, что социальные и экономические условия того времени объективно не могли способствовать воспроизводству внутренних причин и движущих сил действительного возрождения кооперации. Демократические формы кооперативных объединений с первых лет Советской власти служили лишь прикрытием государственной политики принудительной коллективизации трудящихся в сфере не только производства, но и потребления.

К концу 20-х годов курс на всеобщую коллективизацию набирает темпы. Ни о каком развитии самоуправления и самостоятельности широких слоев населения в сферах экономической жизни общества не могло быть и речи. Осуществляя насильственную коллективизацию, государство преследовало две взаимосвязанные цели: с одной стороны - лишить крестьян собственности на средства производства, превратив их в наемных работников у государства, с другой - создать крупные, экономически более эф-

фективные, чем частные, общественные сельскохозяйственные предприятия. Первая цель была достигнута, вторая, как показал исторический опыт, нет.

Ретроспективный анализ экономической теории и практики кооперативных отношений в нашей стране свидетельствует, что с первых лет утверждения советской власти явно просматривается двойственная политика по отношению к кооперации. Если в правительственных документах провозглашалась необходимость всемерного развития кооперации и совершенствования ее общественных принципов, то в реальной жизни осуществлялась целенаправленная ликвидация социально-экономических условий, необходимых для действительного развития кооперативов как добровольных объединений.

В стратегическом отношении такая двойственность мешала, так как не вписывалась в заранее заданную теоретическую схему построения будущего общества. Ведь практика является не только единственным надежным критерием истинности той или иной теории, но и одновременно базой для ее дальнейшего развития. Анτικοоперативная действительность не могла служить объективным импульсом развития научных исследований по проблемам кооперации. В то же время необходимо было дать какое-то теоретическое обоснование происходящим в жизни процессам монополизации государством всех сфер экономики. Поэтому параллельно с этими процессами в экономической науке постепенно складывается и окончательно формируется отношение к кооперативной собственности как менее развитой, низшей по сравнению с государственной. Отсюда вполне логически вытекает вывод о необходимости повышения зрелости кооперативной собственности до уровня государственной. Как это осуществлялось на

практике, сегодня хорошо известно.

Анализ экономической теории и практики кооперации в 20-е годы позволяет понять, почему эта форма хозяйствования не получила своего развития в советский период и находится на задворках социально-экономической жизни в современной России.

Причина тут в принципиальной несовместимости сложившейся в стране после 1917 г. командно-распределительной системы отношений, пронизавшей сверху донизу все сферы социально-экономической жизни общества, с самой природой кооперативных объединений. Созданная на основе монополии государственной собственности на средства производства и на национальный продукт жесткая иерархическая структура управления экономикой с ее беспрекословным подчинением низшего субъекта управления высшему, подавлением, всякой несанкционированной инициативы исключала саму возможность равноправного развития иной формы собственности. В этих условиях кооперативы как общественные (негосударственные) образования с их принципами добровольности и самоуправления существовать фактически не могли.

Поэтому сегодня необходимо возрождать не мифическую кооперацию времен нэпа, а действительную кооперацию, существовавшую в России до октября 1917 г. и развивавшуюся как органическая часть мирового кооперативного движения. Но для этого нужны соответствующие социально-экономические условия: свободное развитие частной собственности и рыночных отношений, демократизация всей общественной жизни страны. Используя государственную помощь, кооперативы могут стать полноправным субъектом рыночной экономики и в дальнейшем сыграть важную роль в защите экономических интересов трудя-

щихся и проведении структурной перестройки нерентабельных предприятий.

Ссылки:

1 Вестник Московского университета №5, 2011, с. 64-66.

2 *Туган-Барановский М.М.* Социальные основы кооперации. М., 1919, с. 504.

3 Борьба течений в новой кооперации. Сборник. М., 1921, с. 24.

4 Там же, с. 22.

5 *Илимский-Кутузов Д.* Очерки по теории кооперации. М.-Л., 1925; *Чаянов А.В.* Краткий курс кооперации. М., 1925; *Попов Н.И.* Теория кооперации. М., 1925; *Маслов П.* Основы кооперации и условия накопления

кооперативного капитала. М.-Л., 1925.

6 *Кантор М.* О «друзьях справа». Кооперативное смехотворчество проф. Чаянова. — *Большевик*, 1925, № 15, с. 17.

7 См.: *Ленин В.И.* Полн. собр. соч., 2-е изд., т. 42, с. 180.

8 Эту концепцию развития сельскохозяйственной кооперации отстаивали в 20-е годы ряд видных теоретиков кооперации, в том числе А. Чаянов, Н. Попов, П. Маслов.

9 См.: *Хейсин М.А.* История кооперации в России. Л., 1926, с. 355.

10 См.: Место потребительской кооперации в системе советского хозяйства и ее очередные задачи. М., 1925, с. 45.

11 О материальном положении колхозников можно судить по следующим данным. В 1925 г. среди членов колхозов крестьяне без лошадей или с одной лошадей составляли по губерниям: Гомельской — 85,2%, Сталинградской — 87,5%, Орловской — 98,6%, Ульяновской — 91,9%, Вятской — 98,1% (см.: *Кооперация СССР за 10 лет*. М, 1928, с. 59).

12 *Маслов П.* Основы кооперации и основы накопления кооперативного капитала. М.-Л., 1925, с. 14; *Кооперация СССР за 10 лет*, с. 140.

13 *Собрание РКП СССР*, 1924, № 3, ст. 36.

14 *Кооперация СССР за 10 лет*. М., 1925, с. 204.

Энергия как товар в видении некоторых экономических школ

Конотопов Михаил Васильевич,
д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ
Институт экономик РАН

Федорченко Анна Витальевна,
аспирант Института экономики РАН
eneues@mail.ru

В статье проводится сравнительный анализ подходов некоторых экономических школ к природе товара в энергетической отрасли (энергетической продукции - энергии). Анализируются возможности применения различных методологических подходов к определению энергии как товара. Ключевые слова и фразы: товар, энергия, определение энергии, маржинализм, классическая политэкономия

Energy as a commodity in the vision of some economic schools
Konotopov M.V., Fedorchenko A.V.

The article presents a comparative analysis of approaches of some economic schools to economic nature of goods in relation to the energy sector (energy output - energy). The possibilities of application of different methodological approaches to the definition of energy as a commodity. Keywords: goods, energy, definition of energy, marginalism, classical political economy

Исследуя энергию и энергетику в системе экономических отношений, необходимо учитывать особую природу энергии как товара как экономического блага и применять существующие научные подходы с учетом специфики производства, распределения и потребления энергии.

Современное естествознание определяет энергию¹ как общую количественную меру движения и взаимодействия всех видов материи [1]. Раскрывая такое определение, можно сказать, что энергия есть мера способности некой материальной системы совершить определенное количество работы. Энергию принято с определенной долей условности разделять на механическую, электрическую, тепловую, ядерную и т.п. Каждая из приведенных разновидностей энергии имеет свои особенности. В то же время можно выделить некоторые признаки, с точки зрения экономической науки свойственные энергии независимо от ее физической природы.

Можно выделить несколько основных особенностей энергии как объекта экономических отношений:

- специфическая сущность энергии, которая заключается в ее потреблении в момент производства;
- зависимость современной экономики от энергетических ресурсов, специальная роль энергии как ресурса, влияющего на подавляющее большинство экономических процессов;
- техническая, организационная сложность создания энергетических благ, значительная капиталоемкость предприятий, создающих энергию, необходимость сложной координации процессов производства энергии;
- концентрация значительной части энергетических ресурсов на территории определенных государств, зависимость обеспеченности энергетическими ресурсами от географических факторов;
- сложности в транспортировке энергии, необходимость в создании сложных технических комплексов, транспортных цепочек, участие значительного числа субъектов экономического процесса в транспортировке энергии;
- разнообразность содержания термина «энергия», «энергетический ресурс» в зависимости от сущности товара (электрическая энергия, нефть, газ, каменный уголь);
- ограниченная возможность использования товаров-субститутов;
- указанные факторы в совокупности создают феномен естественной монополии, когда известная степень ограниченности числа участников рынка, предлагающих товар (энергию), связана не столько с агрессивными и осознанными действиями таких участников рынка, сколько с невозможностью вхождения на рынок большого числа участников в связи с объективной сложностью и капиталоемкостью такого рынка.

Приведенные выше особенности энергии как товара выявляют значимость задачи определения энергии как блага, являющегося предметом экономических отношений. Как правило, в литературе под термином «энергия» понимается две различающихся по сути субстанции. Во-первых, энергия понимается как товар, являющийся-

ся потенциальным носителем энергии в физическом смысле. Так, встречается отождествление энергии и полезных ископаемых – под энергетическими отношениями понимаются отношения, связанные с производством (добычей), распределением и потреблением газа, нефти или каменного угля. Очевидно, что в данном случае имеет смысл обратить внимание на специфическую область применения ресурсов. При этом стоит упомянуть, что, например, нефть используется не только для производства энергии в виде тепловой энергии сгорания мазута или бензина. Нефть, как и газ, используется также в химической промышленности для производства пластика, искусственного каучука и иных товаров. Таким образом, говорить об энергии и энергетике как о сырье представляется не вполне корректным. Безусловно, большая часть полезных ископаемых используется для получения тепловой и электрической энергии. Используя метод *reductio ad absurdum*, можно любое вещество, способное к выделению тепла, отнести к энергоносителям. Соответственно, любые существенные флуктуации спроса и предложения такого вещества становятся энергетическим кризисом. Любопытную иллюстрацию приведенного примера можно найти в трудах Д.И. Менделеева, который отметил, что «можно топить и асигнациями» [2].

Изучение особенности энергии как товара, заключающейся в ее универсальности, представляется весьма любопытным и необходимым для понимания сущности энергетического кризиса. Как было отмечено выше, зависимость современной экономики в целом от ее энергетической составляющей сложно переоценить. Потребность в энергии растет с ростом благосостояния населения и с ростом производства. На настоящий момент энергосберегающие технологии еще не достиг-

ли уровня, позволяющего говорить о сколь-нибудь существенном их влиянии на общий уровень потребления энергии. Спрос на энергию как на товар и потребление энергии-товара растет, как видно из приводившихся выше графиков, на протяжении более чем ста лет. При этом, несмотря на некоторое влияние потрясений 70-х годов XX века на конфигурацию кривых, можно отметить непрекращающийся и достаточно стремительный рост. Исходя из сопоставления цен на ресурсы, являющиеся источником энергии, с уровнем потребления энергии, можно предположить, что спрос на энергию-товар в значительной мере неэластичен. Указанное наблюдение может быть обосновано следующей теоретической моделью. В микроэкономических исследованиях отмечалось, что «спрос на любой ресурс определяется спросом на продукт, в котором он используется» [3]. Такое утверждение, в целом, представляется верным. Уточняя приведенное правило для товара-энергии и распространяя свойства спроса на продукты, услуги и блага вообще, создаваемые при помощи энергии, на спрос на саму энергию, отметим, что глубокая зависимость современных производственных процессов, как и общая зависимость современного общества от обеспеченного предложения на энергетическом рынке, порождает крайне малую зависимость отрицательной динамики спроса на энергию от положительной динамики цен на такую энергию. *Ceteris paribus* спрос на товар (энергию) будет тем более эластичен, чем проще он может быть подвержен замене товаром-субститутотом. Очевидно, что товар-субститут для энергии найти практически невозможно. Соотношение монополюсной цены энергии с платежеспособным спросом ее потребителей при ограниченности возможности снижения потребления энергии определяется ее значимостью

для процесса расширенного воспроизводства [4].

Энергия не может рассматриваться как обычный товар, как телесная вещь, которая может быть предметом гражданского оборота; она представляет собой свойство материи, причем материи, которой придано определенное состояние (напряжение тока, температура воды и т. п.). Это свойство обнаруживается в способности производить полезную работу, обеспечивать выполнение различных технологических операций, создавать необходимые условия производственного процесса. Энергию (с учетом ее физических свойств) невозможно накопить в значительных количествах, сохранять ее, подобно другим товарам, на складах, в специальных емкостях. Полезные свойства энергии реализуются в процессе ее потребления. Результатом использования может быть выполненная работа, технологическая операция или иное изменение окружающего мира.

Обобщая, можно сказать, что определение энергии в экономике принципиально не отличается от определения энергии в физической науке. Под энергией понимается особое свойство объекта материального мира, проявляющееся в способности выполнить определенную работу.

Представляется необходимым при рассмотрении энергии в качестве товара рассмотреть относимость основных концепций товара в экономической науке к энергии.

Классическая политическая экономия рассматривала товар как объект материального мира, содержащий в себе совокупность характеристик потребительской и меновой стоимости. Так, Адам Смит утверждал, что объект материального мира становится товаром тогда, когда он имеет ценность для потребителя и способен быть объектом обмена, то есть имеет определенную цену. Меновая стоимость таким обра-

зом становилась своеобразной точкой отсчета. При этом меновая стоимость определяется количеством труда, затраченного на производство товара, и рентой капиталиста.

«Вполне естественно, что продукт, изготовляемый обычно в течение двух дней или двух часов труда, будет иметь вдвое большую стоимость, чем продукт, изготовляемый обычно в течение одного дня или одного часа труда. Если один вид труда тяжелее какого-либо другого вида, то, естественно, делается надбавка соответственно этой большей тяжести и благодаря этому продукт одного часа первого вида труда может часто обмениваться на продукт двух часов более легкого труда» [5]. Нуждаясь в ориентире при определении абсолютной стоимости товара, не зависящей от изменения обменных пропорций, Адам Смит отталкивался от количества затраченного труда.

Как указывалось, одной из специфических черт энергии в экономической системе являются существенные затраты на ее производство. Кроме того, в силу особенной физической сущности энергии существенных затрат также требует организация процессов ее доставки до потребителя. Применима ли в данном случае концепция трудовой стоимости? Возможно ли отталкиваться от количества труда как от эталона меновой пропорции? Анализ механизмов формирования спроса и предложения в области производства, распределения и потребления энергии показывает, что подход Адама Смита не вполне применим к энергии как к товару. Как было сказано, платежеспособный спрос на энергию малоэластичен. Изменение цены энергии-товара до определенных значений мало влияет на спрос и потребление энергии в силу особенностей развития современного общества. Если предположить, цена энергии на рынке поднялась до значений, превышающих сум-

марный платежеспособный спрос, выясняется, что скорее субъекты монополистической конкуренции скорее снизят цену до приемлемых значений, чем уйдут с рынка. Указанное объясняется тем, что объективно существует нижний предел потребления энергии, при котором невозможен экономический рост и нормальное существование социума. При этом цена, безусловно, будет зависеть от количества трудозатрат, но стоимость труда при этом перестанет быть эталоном стоимости. Таким образом, с точки зрения классической политической экономии Адама Смита энергия не вполне отвечает критериям, предъявляемым указанной школой к товару как к объекту экономического оборота, так как единица одного блага перестает быть соизмеримой с единицей другого блага при посредстве единицы затраченных усилий.

Заслуживает внимания позиция, которую занимала австрийская экономическая школа в лице ее основателя Карла Менгера. По существу, Менгер указывал на принципиальную невозможность существования объективного мерилла стоимости товара. Центральную позицию в его концепции товара занимает субъективная ценность блага для конкретного индивида. Причем по мере насыщения рынка определенным товаром его субъективная ценность (полезность) уменьшается. Маржиналистский подход в состоянии объективно описать сущность энергии как товара. Если (следуя маржиналистскому подходу) предположить, что товар только тогда становится способным к обмену, когда его субъективная полезность существует, выясняется, что энергия становится товаром только тогда, когда потребляется. Можно привести пример, описанный самим Менгером: «Какова бы ни была цена пружин для карманных часов или манометров паровых машин, необходимый их запас всегда точно опреде-

ляется размерами производства часов и машин, и значительно большее количество их нельзя будет продать ни по какой цене» [6]. Применительно к энергетической отрасли логично, что объем предложения энергии всегда определяется спросом и не может его превышать (здесь следует отдельно упомянуть, что речь не идет о ресурсе или сырье, а об энергии как свойстве материи). Нет нужды объяснять, что тепловая энергия, подаваемой в жилой дом в середине лета, не будет востребована вне зависимости от ее стоимости и трудовых затрат на ее производство. Если представить такую ситуацию графически, графики спроса и предложения не будут пересекаться (рис. 1):

Очевидно, что рынок энергии не ограничивается теплом. Электрическая энергия также не потребляется, когда в ней нет необходимости. Основное свойство энергии как товара состоит в том, что ее предложение ограничивается не платежеспособным спросом, а спросом вообще. За пределами спроса предложения энергии не может существовать. Вернее, предложение энергии зависит от спроса, тогда как спрос от предложения – нет.

Случаи, когда реальные показатели предложения или спроса энергии не соответствуют приведенной концепции предельной полезности, могут быть описаны при помощи категорий, предлагаемых институциональной школой. Как известно, институционалисты предлагали обратить внимание

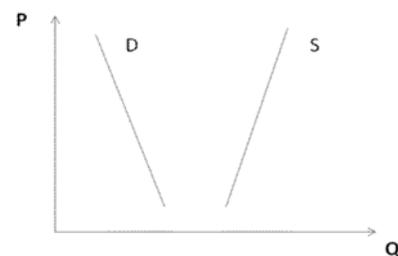


Рис. 1. Графики спроса и предложения энергии в условиях отсутствия полезности

на существенное влияние неэкономических факторов на процессы производства-распределения-потребления. Исходя из общих принципов институциональной школы можно представить себе институциональную концепцию товара. Товаром можно считать объект материального мира, обладающим способностью к обмену не только (и не столько) в силу экономических факторов (затраченного труда, полезности), но и влияния общественных институтов. Критикуя мнение представителей маржиналистской школы и классической политэкономии, последователи институционализма отрицали исключительную роль рационального начала в поведении субъекта экономических отношений. Так, потребление может быть вовсе не связано с объективной полезностью блага, как и предложение не всегда определяется экономической целесообразностью для производителя. Наиболее значимым примером будет являться влияние на экономику властных институ-

тов. С точки зрения анализа рынка энергии в силу его всеохватывающего характера необходимо упомянуть о государственном регулировании цен на энергию, о государственной политике в сфере регламентации порядка пользования недр, экологии, о государственном управлении социальными процессами.

Подводя итог, можно представить себе сущность энергии как товара. Энергия представляет собой специфический товар, содержание которого определяется обменной ценностью. Обменная ценность определяется влиянием разнонаправленных факторов: стоимостью производства (включая прибыль производителя), динамичной полезностью (полезностью в условиях изменяющейся ценности для потребителя) и влиянием общественных институтов. Такое сочетание обусловлено стадией развития общества, когда энергетическая обеспеченность является непременным условием самого существования общества.

Литература

1. Большая советская энциклопедия. 3-е изд. Т. 30. М. 1970-78, 1981
2. Менделеев Д.И. Сочинения. – Т. 10: Нефть. Л.-М., 1949. С. 463
3. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. – М., 1996. С. 250
4. Башмаков И. О причинах падения и перспективах динамики цен на нефть. «Мировая экономика и международные отношения». №1. 1988.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. М.: Наука, 1993. Т. 1, С. 570
6. Менгер К. Избранные работы. — М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. — С. 248. — 496 с.
7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. Изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. С.5

Ссылка:

- 1 от греч. *ειργεία* — действие, деятельность

Воспроизводство интеллектуального капитала и его роль в росте инновационного потенциала современной экономики: теоретико-методологический аспект

Носова Светлана Сергеевна,
д.э.н., профессор
кафедры экономики НИЯУ МИФИ

Дано обоснование основного тезиса статьи: в современной экономике одним из важнейших факторов роста ее инновационного потенциала становится интеллектуальный капитал (ИК). Анализ данной установки предлагается с позиции экономической теории. Утверждается, что посредством воспроизводства ИК реализуются высокие технологии, обеспечивающие развитие инновационного потенциала экономики. В этом аспекте доказывается, что воспроизводство ИК обусловлено становлением экономики, основанной на знаниях, которые проявляются в навыках, опыте, умениях людей и закрепляются в виде патентов выступающих как самостоятельный производительный ресурс. Предложены меры по ускоренному росту ИК в современной экономике России.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, воспроизводство интеллектуального капитала, экономика, основанная на знаниях, интеллектуальная прибыль, инновационный потенциал, интеллектуально-инновационный тип расширенного воспроизводства,

Reproduction of the intellectual capital and its role in the growth of innovative potential of the modern economy: theoretical and methodological aspects
Nosova S.S.

In article justification of the main thesis of article is given: in modern economy the intellectual capital (IK) becomes one of the most important factors of growth of its innovative potential. The analysis of this installation is offered from a position of the economic theory. Affirms that by means of reproduction of IK the high technologies providing development of innovative potential of economy are realized. In this aspect it is proved that reproduction of IK is caused by formation of the economy based on knowledge which are shown in skills, experience, abilities of people and are fixed in the form of patents acting as an independent productive resource. Measures for the accelerated growth of IK in modern economy of Russia are offered.

Keywords: the intellectual capital, reproduction of the intellectual capital, the economy based on knowledge, intellectual profit, innovative potential, intellectual and innovative type of expanded reproduction.

К концу XX века воспроизводство ИК превращается в главный источник роста инновационного потенциала экономики. Способность использовать интеллектуальные ресурсы и создавать новые решения для удовлетворения человеческих потребностей начинает занимать центральное место в экономике, основанной на знаниях. Человеческое знание и его возможности всегда были в ядре создания стоимости, но эта тенденция стала очевидной сейчас, когда умственный компонент работы становится всё более и более важным. До середины XX столетия при анализе воспроизводства индивидуального и общественного капитала не уделялось особого внимания воспроизводству ИК, рассматривались более осязаемые материальные активы, и компонент знания в цепочке создания экономической выгоды мало исследовался. По-существу, он был отстранен господствующей тенденцией определения бизнеса как преимущественно материальной деятельности. Однако потенциальные преимущества, выражающиеся в том, что ИК формирует больший доход, со временем изменили этот подход. Приращение знаний для обеспечения роста инновационности и конкурентоспособности стало все более и более важным в экономических стратегиях. Отсюда стал возрастать интерес к анализу роли ИК в росте инновационного потенциала, как на микро-, так и макроуровнях.

Это, в конечном счете, определяет теоретическую и практическую значимость исследования процесса воспроизводства, как содержащего в себе производство знаний, научных исследований, интеллектуальных продуктов и их использование в различных сферах деятельности. Несмотря на значительное количество работ как западных, так и отечественных ученых в области воспроизводства ИК, многие аспекты данной проблемы остались мало изученными. В частности, термин «интеллектуальный капитал» требует уточнения, нет общепринятой его трактовки. Недостаточно полно представлен анализ социально-экономической сущности ИК. Не создано целостное представление о структуре его содержания. Вне поля зрения остались вопросы, касающиеся воспроизводства ИК. Все это требует дальнейшего осмысления, теоретико-методологического обобщения и анализа закономерностей и тенденций воспроизводства ИК.

Возникновение категории «интеллектуальный капитал» обусловлено развитием экономики, базирующейся на знаниях. Большое значение в осмыслении ИК продолжает сохранять воспроизводственный подход.

Основной функцией ИК является результат изменений в воспроизводстве общественного продукта, который вызывает преобразования, как в техническом, так и социальном развитии.

Целевое назначение развития ИК меняется под влиянием ряда признаков. Так, в эпоху чистого капитализма, функционирующего на основе свободной конкуренции, развитие ИК в основном было сферой деятельности частного капитала. ИК был объектом част-

ной собственности. Трансформация капитализма свободной конкуренции в смешанный капитализм приводит к подчинению развития ИК объединенному капиталу, отражающему взаимодействие государственных средств и частного (в современном понимании корпоративного) капитала. Таким образом, появляется новая форма собственности – смешанная собственность. Вместе с этим воспроизводство ИК становится объектом смешанной собственности.

Исходя из воспроизводственного процесса, установлено, что нельзя развитие ИК ограничить только сферой производства, представляющего собой совокупность отраслей (промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли материального производства), производящих конкретные вещественные потребительские стоимости. В экономической литературе ее называют «основным» производством. В современном же экономическом развитии большое значение принадлежит общим условиям производства, или так называемой инфраструктуре. Последняя представляет собой совокупность отраслей (информационное обеспечение, электроснабжение, транспортные сети, связь и др.), которые посредством услуг удовлетворяют потребности не только основного производства, но и всего населения. И в этом аспекте можно утверждать, что сфера развития ИК, должна охватывать весь воспроизводственный процесс, как основное производство, так и инфраструктуру, чтобы достичь полноценного инновационного развития экономики в целом.

Такая постановка вопроса чрезвычайно важна для российской экономики в связи с традиционным отставанием в развитии сферы инфраструктуры от основной производственной сферы.

Рассмотрение роли ИК в инновационном развитии, на наш взгляд, необходимо начинать с

анализа научно-исследовательских работ (НИР). Выделение НИР, как особого вида создания ИК, является необходимым в силу того, что ИК является воплощением творческих поисков ученых. Он имеет особый статус, так как помимо самостоятельного существования, ИК, так или иначе встроен в «жизненный цикл» инновации, преимущественно на первых этапах его осуществления – этапах научно-исследовательской работы. Однако очень немногие открытия в науке становятся ИК. Для этого необходима реализация НИР в опытно-конструкторских работах (ОКР), способствующей формированию интеллектуализации продукта. В этом проявляется социогенная функция ИК. Именно интеллектуальный продукт является «инновацией», которой практически посвящены все публикации по инновационной проблематике.

По признаку финансирования целесообразно выделить 3 источника вида ИК: бюджетную, рыночную и бюджетно-рыночную. Бюджетный источник – это результат государственного финансирования, т.е. за счет средств государственного бюджета. Чаще всего оно не ориентировано на получение максимальной прибыли. Рыночный источник возникает на базе конкуренции, системы рынков и цен. Он всегда выступает как коммерческий. Он всегда ориентирован на получение максимальной прибыли. Но заметим, что его базой также является прибыль (фирмы или отрасли), как результат высокоэффективной хозяйственной деятельности. Таким образом, прибыль действует как стимул для воспроизводства ИК. Прибыль же, полученную за счет использования ИК, следует определить как интеллектуальную прибыль. Однако в условиях конкуренции данная прибыль носит временный характер. Соперничающие фирмы друг у друга перенимают ИК, сводя тем самым его «на нет». Несмотря на это, интеллектуальная прибыль всегда будет

существовать в инновационной экономике. Ее роль в рыночной экономике велика. Она является, как отмечают западные экономисты, «путеводной звездой, манящей в будущее, дорожным указателем» для будущих рискованных предпринимательских операций.

Рыночно-бюджетный источник воспроизводства ИК возникает на основе партнерства между государством и частным капиталом. Совместное финансирование интеллектуальных проектов (нанотехнологии, освоение космоса, производство современного военного оружия антитеррористического характера, охрана окружающей среды, создание глобальной инфраструктуры: телекоммуникационное оборудование, спутниковые передачи, межстрановые нефте-газопроводы и т.д.), все большее значение приобретает в современной экономике, и особенно в контексте растущей глобализации. Анализ большого числа публикаций, посвященных партнерству государственного и частного секторов (Private Public Partnership — PPP), позволяет сделать следующий вывод: концепция партнерства государственного и частного секторов направлена на воспроизводство ИК с целью достижения устойчивого и долгосрочного социально-экономического развития страны в целом.

Анализ воспроизводства ИК на макро-, мезо- и микроуровнях отражает общий методологический подход к исследованию экономики на разных уровнях анализа. Тем не менее в отечественной литературе чаще всего делается акцент на исследование ИК на макро- и микроуровнях. Иначе говоря, выпадает региональный аспект исследования воспроизводства ИК. Такой подход недопустим, особенно в условиях развития российской экономики с ее делением на территориальные округа.

При реализации способа, когда воспроизводство ИК вы-

ступает в качестве источника формирования добавленной стоимости, механизм его воздействия на стоимость компании базируется на способах образования добавленной стоимости и получения различных преимуществ от введения в хозяйственный оборот продуктов интеллектуальной деятельности, прежде всего во внешней среде компании.

Основные механизмы влияния ИК на рост стоимости компании на любом этапе его жизненного цикла заключаются в создании или приобретении различных компонентов данного экономического ресурса, в их эффективном использовании для формирования, получения и поддержания финансовой, интеллектуальной, производственной и др. устойчивости организации. В результате происходит увеличение денежных потоков, генерируемых фирмами, а также снижаются риски, связанные с финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта. Данные процессы приводят к увеличению стоимости бизнеса. Потенциал ИК позволяет рассматривать его как ценнейший стратегический актив, который может быть использован как альтернативный фактор формирования и максимизации стоимости компании. Основные механизмы влияния ИК на стоимость организации могут быть эффективно реализованы лишь при качественном изучении продуктов интеллектуальной деятельности, их свойств, рациональном управлении процессами их использования и получения различных форм выд.

Для использования ИК в качестве фактора роста стоимости компании необходима его качественная стоимостная оценка как одного из важнейших факторов производства, поскольку именно она призвана обеспечить менеджмент всей необходимой информацией для рационального управления. Она также может служить осно-

ванием разработки программы эффективного управления интеллектуальным капиталом и критерием полноты осуществления поставленной задачи. Применение метода оценки стоимости, добавленной ИК, методов оценки ИК, основанных на показателях рентабельности активов и информационной производительности, позволяет определить стоимость ИК, роль его компонентов в формировании добавленной стоимости, величину доходов, полученных организацией в результате использования продуктов творческого труда, а также выявить используемые компанией механизмы факторного влияния ИК, их эффективность и результативность, а также проблемы, препятствующие реализации потенциальных свойств ИК для роста стоимости организации.

В современные модели экономического роста должна включаться интеллектуальная составляющая. В теории экономического роста она формирует технико-технологические изменения, влияющие на рост производительности, а через это и на темпы экономического роста в целом. Выдающиеся достижения в этой области пришлись на середину XX в., благодаря усилиям таких ученых, как Я. Тинберген, С. Кузнец, Р. Харрод, Е. Домар, Дж. Стиглер, Р. Солоу и др. Полученные ими результаты показали, что ИК, выступая в виде технико-технологических изменений, изменил модель экономического роста. В этой связи ИК в экономике стали уделять больше внимания. Голландский экономист Ян Тинберген ввел в модель Кобба-Дугласа дополнительный множитель, отражающий способность страны осуществлять собственные НИОКР, создавать новые технологии, осуществлять инвестиции в высокотехнологические отрасли, менять сложившиеся традиции в структуре капитала в пользу ИК. Интеллектуальные продукты, рождаемые в процессе воспроизводства ИК, не всегда могут

быть успешно реализованы. Отсюда появляется дополнительный вид деятельности - реализация результатов интеллектуальной деятельности. [3]

Важно подчеркнуть, что модели экономического роста применимы для стран с различным уровнем экономического развития. Но, как мы уже подчеркивали, основной функцией воспроизводства ИК является функция обеспечения роста инновационного потенциала, как организации, так и страны.

Инновационный потенциал организации – это к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений. Иначе говоря, это совокупность инноваций, находящихся в различных стадиях интеллектуально - воспроизводственного цикла, неиспользуемые резервы техники, технологий, кадров и организации в аппарате управления, неработающие запасы новых технико-технологических средств, творческий потенциал коллектива. Величина инновационного потенциала определяется наличием научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций. [1].

Понятие «инновационный потенциал» явилось концептуальным отражением феномена интеллектуальной деятельности. Оно обосновывалось и уточнялось в ходе методологических, теоретических и эмпирических исследований, а сравнительно недавно введено в число понятий экономической науки как экономическая категория. Однако научная ответственность до сих пор не выработала достаточно точного определения понятия «инновационный потенциал», его составных частей, механизма формирования.

Зачастую инновационный потенциал воспринимается как научно-технический задел в

форме открытий, изобретений, исследований, а также как научно-технический уровень разработок, позволяющий решать новые задачи или, что по сути то же самое, инновационный потенциал - это экономические возможности предприятия по эффективному вовлечению ИК в оборот [2].

В этом аспекте интеллектуальный тип воспроизводства может быть определен как специфический вид интенсивного типа воспроизводства, характеризующийся высокой инновационностью. Важно подчеркнуть, что только интеллектуальный тип расширенного воспроизводства (наша позиция) носит инновационный характер.

Интеллектуальный тип расширенного воспроизводства высвобождает субъекта, делает его труд креативным. Данный тип расширенного воспроизводства может послужить основой формирования нового ИК, базой которого всегда является научная среда с высоким уровнем конкурентоспособного интеллектуального потенциала. Таким образом, процесс воспроизводства интеллектуального капитала с точки зрения современной концепции может быть представлен следующим образом: среднее и высшее образование – НИОКР - интеллектуальный капитал - инновационный потенциал. Акцентом современной политики России должен быть процесс воспроизводства ИК, для чего у нас есть все предпосылки. На всех уровнях экономического мышления необходимо понять, что будущее за ИК, его воспроизводство - это фактор мощного экономического рывка российской экономики. Стране, в которой осуществляется процесс воспроизводства ИК эффективнее, оригинальнее и быстрее конкурентов, гарантирован рыночный успех и лидирующие позиции. Для решения возникающих проблем воспроизводства ИК в России целесообразно использовать мировой опыт. Самый большой до-

ход, как показывает мировой опыт, приносит вложение средств в образование – университеты, академии. Профессор Б.С. Ерасов правильно утверждает, что «сложная, многоуровневая система организации знаний, встроенная в цивилизационную систему, обеспечивает её устойчивое функционирование и развитие» [4]. Грамотное использование знаний может послужить существенным конкурентным преимуществом любого хозяйства в глобальном мире. В настоящее время в России требуется наличие воли на макроэкономическом уровне и соответствующая поддержка со стороны государства для эффективного развития образования на всех уровнях. Опыт Японии свидетельствует о колоссальных успехах в сфере высоких технологий на базе государственной поддержки и финансирования образования. В основе успеха лежат возрастающие инвестиции в образование и науку, как фундаментальную, так и прикладную. Инвестирование образования и науки в России пока остается государственной сферой, но и не закрытой от частных инвестиций. Именно поэтому, все чаще речь заходит о роли частных инвестициях в воспроизводстве ИК. [5].

Попробуем кратко сформулировать основные направления воспроизводства ИК в России в условиях глобализации.

1. Образование и наука должны все сильнее ориентироваться на потребности экономики, в их развитии необходимы радикальные изменения, связанные с а) повышением доли предпринимательского, точнее, сырьевого корпоративного сектора в финансировании образования и НИОКР; б) концентрацией исследований в высокотехнологичных отраслях и сфере услуг.

2. Необходимо увеличение интеллектуализации всех секторов экономики как традиционных, так и новых видов экономической деятельности с целью

повышения экономической отдачи от ИК.

3. В структуре НИОКР, исходя из опыта развитых стран, необходимо добиться сдвигов в сторону новых отраслей (например, нанотраслей).

4. Необходима трансформация форм интеллектуальной деятельности, в частности путем перемещения промышленных исследований из специализированных научных подразделений в производственные, что способствует преодолению внутрифирменных институциональных барьеров, снижению транзакционных издержек и более эффективному воплощению интеллектуальных результатов в продукты и услуги.

5. Обеспечение более интенсивного притока ПИИ, развитие системы венчурного инвестирования, поддержка малого инновационного бизнеса, снижение пошлин на импортное технологическое оборудование, разработка прав на интеллектуальную собственность по всей инновационной цепочке: от идеи до продвижения ее на рынок.

6. Выработать пути роста ИК за счет частно-государственного партнерства (ЧГП).

Для России воспроизводство ИК в современных условиях возрастает, что связано с реализацией конкурентоспособной промышленной политики.

Сегодня речь следует вести не вообще об увеличении затрат на образование и науку, сколько о сверхдолгосрочной научной стратегии. Нам нужно повысить окупаемость инвестиций в целом. Как известно, инвестиции в фундаментальную науку, как и в качественное образование – «долгоиграющие». Они не приносят молниеносных эффектов. Но это единственный путь экономического роста в современных условиях. Действительно, Россия находится в очень непростой ситуации. Все прекрасно понимают, как сложно нашей стране. Но эту сложность можно «перезагрузить»

за счет развития экономики знаний. Образование и НИОКР – это важнейшие элементы, фундамент современной экономики. В эпицентр поставить реализацию национальных программ образования, национальных инновационных проектов. Только сформировав новое состояние, новый облик российского образования и науки по предлагаемому российскими учеными сценарию, опираясь на прорывные направления формирующегося шестого технологического уклада, осуществляя стратегическое партнерство государства, бизнеса и гражданского общества, мы сможем создать, обсудить, утвердить и реализовать стратегию инновационного развития России на перспективу.

Ссылки

1. Луков Вал. А., Луков С. В., Погорский Э. К. Российская и мировая практика реализации в обществе инновационного потенциала новых поколений: подходы к исследованию // Информационный гуманитарный портал «Знание. Понимание. Умение». — 2012. — № 1 (январь — февраль), — с. 19
2. Портер М. Конкуренция. — М.: Вильямс, 2002. — с. 162.
3. Булатов А. Россия в мировом инвестиционном процессе // Вопросы экономики. — 2004. — №1, — с. 23
4. Ерасов Б.С. Цивилизации: универсалии и самобытность / Отв. ред. Н.Н. Зарубина. — М.: Наука, 2002. — с. 103.
5. В. Г. Белолипецкий Действительная стоимость бизнеса. Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика, — 2003, - №5, — с. 16
6. www.damodaran.com

Литература

1. Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. — М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003.
2. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с 14-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Mensch G., Continho C., Kaasch K. Changing Capital Values and the Prosperity to Innovate // Futures. — 1981. — № 4.
4. Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Wave / The Long Wave Debate. — N.Y.: Pergamon Press, 1987.
5. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2009.

Межмуниципальное сотрудничество: необходимость и основные направления развития¹

Бурак Петр Иосифович, д.э.н., проф., директор Института региональных экономических исследований.

Ростанец Виктор Григорьевич, д.э.н., проф., зам. директора по науке Института региональных экономических исследований.

Топилин Анатолий Васильевич, д.э.н., проф., зам. руководителя научного центра Института макроэкономических исследований

В статье рассматриваются перспективные направления и возможные формы межмуниципального экономического сотрудничества на современном этапе развития местного самоуправления в РФ.

Ключевые слова: инвестиции, межмуниципальное сотрудничество, смешанное хозяйственное общество, ассоциации муниципальных образований.

Intermunicipal cooperation: need and main directions of development
Burak P.I., Topilin A.V., Rostanets V.G.

In article the perspective directions and possible forms of intermunicipal economic cooperation at the present stage of development of local government in the Russian Federation are considered.

Keywords: investments, the intermunicipal cooperation, the mixed economic society, associations of municipalities.

Завершение реформы местного самоуправления в Российской Федерации, окончательное вступление в силу федерального закона «Об основах местного самоуправления» придало новую значимость деятельности органов местного самоуправления по регулированию экономической активности на территориях многочисленных муниципальных образований РФ, экономика которых образует основу народно-хозяйственного комплекса страны. Особенно велика регулирующая роль муниципальных образований для развития отраслей социальной сферы, поскольку в настоящее время практически все объекты образования, здравоохранения, социального обеспечения, культуры переданы в собственность муниципалитетов, на которые возложена ответственность за развитие материально-технической базы социальной сферы. Однако муниципальные образования не имеют достаточных финансовых, материальных и кадровых ресурсов для решения разнообразных и сложных задач по обеспечению жизнедеятельности проживающего на территории муниципалитетов населения.

Инвестиции в основной капитал предприятий и организаций муниципальной формы собственности в целом по России составили в 2009 г. 273 млрд. рублей при общей величине данного показателя для предприятий всех форм собственности 8 трлн. рублей. Доля муниципальной собственности в структуре инвестиций в основной капитал составляет 3,4%, т.е. весьма незначительна. По федеральным округам данный показатель колеблется в пределах от 1,9% в Северо-Западном федеральном округе до 5% в Сибирском федеральном округе.

Стабильно незначительный объем и удельный вес муниципальных инвестиций обусловлен крайне ограниченными бюджетными возможностями муниципальных образований России, всеобщей дотационностью, отсутствием эффективных стимулов роста бюджетных и внебюджетных доходов. Анализ экономической деятельности органов местного самоуправления города Москвы показал, что в 2010 г. на их деятельность было израсходовано 5,4 млрд. руб., что составляет лишь 0,4% от бюджета города. Местных налогов явно недостаточно для покрытия основных расходов по статьям, закрепленных за муниципальными образованиями для развития ЖКХ и социальной сферы. Тем более нет средств на стимулирование инвесторов и товаропроизводителей, привлечение их на территорию муниципалитетов.

В этих условиях одним из перспективных ресурсов интенсификации экономической жизни на местном уровне является развитие межмуниципального экономического сотрудничества, объединение средств, административных и интеллектуальных ресурсов муниципалитетов-соседей, выработка эффективных рычагов привлечения инвесторов и реализация совместных инвестиционных проектов.

Сущность межмуниципального сотрудничества ученые и специалисты определяют как «...формы объединения и согласования интересов, координации действий муниципальных образований и (или) их органов в целях обеспечения представительства инте-

Таблица 1

Количество межмуниципальных хозяйственных обществ в РФ, в разрезе федеральных округов (по состоянию на 2009 год)
 Источник «Вопросы развития межмуниципального хозяйственного сотрудничества», под ред. Тимченко В.С. - М.: Издание Государственной Думы, 2010, с. 153-154.

Центральный Федеральный Округ	14
Северо-Западный Федеральный Округ	12
Южный Федеральный Округ	12
Приволжский Федеральный Округ	14
Уральский Федеральный Округ	3
Северный Федеральный Округ	0
Дальневосточный Федеральный Округ	0
Итого по Российской Федерации	55

ресов муниципальных образований на всех уровнях государственной власти Российской Федерации, в международных органах и организациях, а также в целях повышения эффективности и результативности решения вопросов местного значения.»²

В настоящее время масштабы и перспективы межмуниципального сотрудничества оцениваются российскими специалистами по-разному. Высказываются как оптимистические, так и диаметрально противоположные оценки. Так В.Ф.Басаргин отмечал, что «возрастает роль межмуниципальной сотрудничества, есть положительные примеры разносторонней межмуниципальной кооперации. Например, муниципальные образования Краснодарского края, Ростовской области и Ставропольского края, заключившие соглашения о сотрудничестве в сфере сельского хозяйства, землепользования, обмена опытом. Подобные формы работы требуются развивать, изучать проблемы, связанные с данным вопросом»³. В оценках других специалистов подчеркивается, что «в России существующая практика межмуниципальной кооперации свидетельствует скорее о невосребованности данного института, чем о его эффективном использовании: прецеденты эффективной организации договорного сотрудничества агломерированных муниципалитетов единичны».⁴

Независимо от этих оценок, очевидно, что сейчас в РФ пре-

обладают ассоциативные, консультационные по своему характеру формы межмуниципальных связей (например, во всех 83 субъектах РФ действуют региональные советы муниципальных образований), слабо влияющие на процессы экономического и инвестиционного развития. Между тем, структур, в рамках которых возможна реальная межмуниципальная кооперация в инвестиционной сфере (смешанные хозяйственные общества с участием муниципальных образований), крайне мало (табл. 1).

В 2010 году в межмуниципальных хозяйственных обществах участвовало всего 2,2% от общего числа муниципальных образований (в 2008 г. – 1,5%). Межмуниципальные хозяйственные общества созданы лишь в 18 субъектах РФ из 83.⁵ Практика межмуниципального сотрудничества распространена в основном на Юге России, в Северо-Западном и Центральном федеральном округах.

Среди отдельных успешных примеров - Новгородская область, где 21 муниципальный район учредили общество с ограниченной ответственностью, оказывающее услуги в сфере водотеплоснабжения. Органы управления этой организации формируются пропорционально вкладу в уставный капитал.⁶

Во многих зарубежных странах межмуниципальное хозяйственное сотрудничество имеет принципиально иные масштабы, разнообразно по формам и степени вовлеченности муниципалитетов. Наиболее

распространены следующие формы межмуниципального хозяйственного сотрудничества: совместное финансирование расходов по оказанию муниципальных услуг; приобретение услуг одними муниципальными образованиями у других; создание совместных органов управления; создание кредитных организаций; создание смешанных хозяйственных обществ за счет средств, вносимых муниципалитетами-участниками.⁷

Например, довольно успешно реализуется межмуниципальное сотрудничество во Франции, где насчитывается более 18 тыс. т.н. межкоммунальных синдикатов.

Межкоммунальные синдикаты являются ассоциативными формами межмуниципального сотрудничества, которые позволяют коммунальщикам – членам ассоциации совместно управлять услугами или реализовывать мероприятия. Существуют две основные формы межкоммунальных синдикатов, выделенные по принципу объекта деятельности: одноцелевые межкоммунальные синдикаты (ОМС) – объект деятельности которых ограничен реализацией одной задачи, или оказанием одной услуги местного значения: синдикаты по электрификации, по сбору бытовых отходов и т.д. Многоцелевые межкоммунальные синдикаты (ММС) – синдикаты, объект деятельности которых не ограничен реализацией одной задачи или оказанием одной услуги местного значения. В рамках одного такого синдиката коммуны – члены могут принять решение о совместной реализации как всех полномочий, так и только их части (так называемые ММС «под заказ»).

Что касается более интегрированных форм межмуниципального сотрудничества - публично-правовых структур межмуниципального сотрудничества (ПМС) с собственным налоговым режимом – то они существуют практически на всей

территории Франции, включая 16 городских сообществ, 181 сообщество агломераций и 2409 сообществ коммун, которые охватывают 94,8% территории страны.⁸

Условия функционирования ПСМС гораздо более жесткие по сравнению с синдикатами. Так, коммуны, входящие в ПСМС с собственным налоговым режимом, должны находиться на смежной территории (территориальная целостность), не иметь анклавов. В отличие от синдикатов, коммуна может быть членом только одной ПСМС с собственным налоговым режимом.

В Российской Федерации, исходя из современного состояния и уровня развития местной экономики, межмуниципальное сотрудничество целесообразно развивать по следующим направлениям:

- прогнозирование и долгосрочное планирование социально-экономического развития;
- инвестиционная деятельность;
- развитие жилищно-коммунальное хозяйство и сферы услуг;
- подготовка кадров местного самоуправления.

Важным направлением совместной деятельности муниципалитетов должна стать работа по согласованию перспективных планов развития своих территорий, социальной инфраструктуры муниципальных образований. Для этого требуется разработка целевых социальных показателей и индикаторов, позволяющих осуществлять аудит эффективности деятельности органов местного самоуправления. Муниципалитетам целесообразно разрабатывать и принимать межмуниципальные целевые программы, направленные на обеспечение безопасности жизнедеятельности населения, доступности инфраструктурных объектов (развитие ЖКХ, улично-дорожной сети, обеспечение надлежащего содержания

местных дорог, а также автомобильных дорог федерального и регионального значения, пролегающие через территорию муниципалитетов и т.д. Для реализации таких программ следует консолидировать средства выделенные из федеральных, региональных и муниципальных бюджетов, а также иных легализованных источников. Совместная разработка программ позволит привлечь внешних экспертов и квалифицированных специалистов, специализированные организации (фирмы инвестиционного консалтинга, маркетинга, делового консультирования, НИИ и ВУЗы) к участию в процессах экспертизы, экономического анализа и определения целей муниципального развития.

Важное направление сотрудничества российских муниципалитетов - сотрудничество в инвестиционной сфере, которое может осуществляться в следующих формах:

- совместная разработка инвестиционных программ;
- совместное доленое инвестирование;
- реализация многосторонних концессии;
- совместный выпуск ценных бумаг и займов.

Разработка совместных инвестиционных программ соседними муниципалитетами дает наибольший эффект при строительстве объектов водоснабжения, газификации, медицинского обслуживания, жилищном строительстве, строительстве школ, детских садов и других объектов социальной сферы. На эти цели расходуются большая часть бюджетов муниципальных образований. Разработка межмуниципальных инвестиционных проектов позволяет сконцентрировать финансовые ресурсы соседних муниципалитетов и привлечь внебюджетные инвестиции, лучше распорядиться имеющимися ресурсами для получения конечного результата.

Наряду с разработкой инвестиционных программ перспек-

тивными формами межмуниципального инвестиционного сотрудничества могут стать совместное (долевое) финансирование расходов, создание совместных компаний (ЗАО, ООО) с уставным капиталом, формируемым муниципалитетами-участниками, создание совместных АНО и т.д.

Еще одним направлением межмуниципального сотрудничества в инвестиционной сфере может стать совместный синхронизированный по времени и целям выпуск муниципальных займов для долевого финансирования инвестиционных проектов, имеющих значение для нескольких муниципальных образований.

Как известно, выпуск муниципальных займов широко практикуется в МО России. Порядок и формы этой работы регламентированы Бюджетным кодексом РФ и ФЗ N 136 «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг». Однако эти нормативные акты жестко ограничивают возможные объемы привлечения средств. Для МО установлен предельный объем расходов по обслуживанию заимствований, равный 15% объема доходов местного бюджета на текущий финансовый год без учета финансовой помощи из федерального бюджета и бюджета субъекта РФ, а также без учета привлеченных в текущем финансовом году заемных средств. Предельный объем муниципального долга не может превышать объем годовых доходов муниципально-го бюджета. Кроме того, надо иметь в виду, что фирмы – агенты, осуществляющие работу по размещению облигационных займов, не заинтересованы в работе с мелкими эмиссиями, не превышающими 50-100 млн. руб. Таким образом, сельским поселениям, да и большей части городских, трудно осуществить размещение займов нужных для них объемов.

Синхронизированный выпуск муниципальных облигаций

группой соседних МО позволит существенно увеличить объем привлеченных средств для реализации инвестиционных проектов, позволит воспользоваться услугами ведущих генеральных агентов фондового рынка.

Пока еще не получила широкого распространения такая форма межмуниципального сотрудничества как концессионные соглашения. По опубликованным данным, в нашей стране с ее более чем 21 тыс. муниципальных образований, на 30 января 2009 г. на муниципальном уровне было зарегистрировано всего 23 концессионных соглашения⁹. О межмуниципальных же концессиях можно найти лишь единичные упоминания в печати. Так, например, на территории Городецкого района Нижегородской области в форме концессионного соглашения предполагается реализация проекта по созданию и эксплуатации мусоросортировочного комплекса с межмуниципальным полигоном для размещения непригодных к переработке твердых бытовых отходов (ТБО). В 2010 г. было подписано соответствующее соглашение. Проект реализуется полностью за счет средств, привлеченных инвестором. Вместе с тем данный социально-значимый объект будет находиться под контролем Правительства области на всех стадиях: проектирования, строительства и последующей эксплуатации. С момента ввода в эксплуатацию объект будет оформлен в областную собственность. Правительство в свою очередь предоставляет земельный участок под строительство и оказывает поддержку инвестору в рамках Законодательства РФ.

Дальнейшее развитие межмуниципального сотрудничества требует совершенствования подготовки кадров местного самоуправления. Сегодня резко ощущается нехватка профессиональных кадров в системе муниципального управления. Сложившийся состав кад-

ров не готов к реализации стратегического подхода к взаимодействию муниципалитетов, внедрению новых процедур и технологий. Нужна перспективная программа по совершенствованию всей системы подготовки и переподготовки кадров органов местного самоуправления, включающая организацию совместных курсов по повышению квалификации, семинаров по обмену опытом, проведение научных конференций по развитию местного самоуправления, стажировки, аттестацию работников муниципалитетов и т.д.

Развитие межмуниципального сотрудничества порождает новые формы взаимодействия муниципалитетов в различных сферах деятельности. Например, в Калужской области пришли к выводу о целесообразности объединения усилий нескольких соседних муниципальных образований при рассмотрении вопросов регулирования социально-трудовых отношений.

Создание единой межмуниципальной трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, в которую включаются представители муниципалитетов, работодателей и профсоюзов соседних территориальных образований позволит определить оптимальную модель социального партнерства с учетом разного уровня социально-экономического развития муниципальных образований, усовершенствовать нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность органов и представителей сторон социального партнерства, приблизить органы социального партнерства на территориальном уровне к работникам и работодателям¹⁰.

Новые возможности для совершенствования форм межмуниципального сотрудничества открываются в связи с расширением территории Москвы. В состав большой Москвы войдут муниципальные образования различных типов: два городс-

ких округа – Троицк и Щербинка, а также городские и сельские поселения Ленинского, Наро-Фоминского, Подольского муниципальных районов. Сегодня перед органами исполнительной власти Москвы и муниципалами стоит задача рационального распределения полномочий, оптимизации системы управления расширившимися городскими территориями, применения новых форм деятельности публичной власти. В условиях интенсивного освоения новых территорий развитие межмуниципального сотрудничества, формирование межмуниципальных СХО, реализация межмуниципальных инвестиционных программ может дать дополнительный импульс к привлечению крупных инвесторов. В этих условиях координация усилий новых муниципальных образований всех уровней способно принести дополнительный эффект по обеспечению жителей объектами социальной сферы, жилищно-коммунального хозяйства, жильем, общественным транспортом и т.п.

Конечно, межмуниципальное сотрудничество не в состоянии решить все проблемы, возникающие при решении вопросов местного значения. Однако, при активном участии федеральных и региональных органов власти, его потенциал представляется весьма значительным.

Литература

1. Рагозина Л.Г. Правовое обеспечение и практика осуществления различных форм межмуниципальной кооперации в России и за рубежом // Вопросы местного самоуправления №1(29), 2010.
2. Басаргин В.Ф. Для развития сельских территорий // Вопросы местного самоуправления №2(30), 2010.
3. Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003-2008 гг. Аналитический доклад Института современного развития

// Вопросы местного самоуправления №2(24), №3(25), 2009.

4. Вопросы местного самоуправления, №4 (32), 2010.

5. Интернет-ресурс <http://www.russia-today.ru/federation/mestnay-vlast/>

6. К. Фурши «Межмуниципальное сотрудничество во Франции». Выступление в России, май, 2010, Service Public 2000.

7. Государственно-частное партнерство. Теория и практика. Учебное пособие ГУ ВШЭ. – М.: 2010, с.47

8. Коленков И. Развитие социального партнерства на муниципальном и межмуниципальном уровнях регулирования социально-трудовых отношений, - российская специфика. //Социальная политика и социальное партнерство, 2010, №6.

9. Бурак П.И., Ростанец В.Г., Топилин А.В. Инфраструктура межрегионального экономического сотрудничества и императивы инновационного развития. – М.: Экономика, 2009.

10. Ростанец В.Г., Чуркин А.О. Межмуниципальное сотрудничество как инструмент активизации инвестиционных процессов // Вестник РАЕН, 2011, том 11, №4.

Ссылки:

1 Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 12-02-00287а).

2 Л.Г.Рагозина Правовое обеспечение и практика осуществления различных форм межмуниципальной кооперации в России и за рубежом // Вопросы местного самоуправления №1(29), 2010.

3 В.Ф.Басаргин. Для развития сельских территорий // Вопросы местного самоуправления №2(30), 2010.

4 Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003-2008 гг. Аналитический доклад Института современного развития // Вопросы местного самоуправления №2(24), №3(25), 2009.

5 Вопросы местного самоуправления, №4 (32), 2010.

6 См. Интернет-ресурс <http://www.russia-today.ru/federation/mestnay-vlast/>

7 Л.Г.Рагозина Правовое обеспечение и практика осуществления различных форм межмуниципальной кооперации в России и за рубежом // Вопросы местного самоуправления №1(29), 2010.

8 К. Фурши «Межмуниципальное сотрудничество во Франции». Выступление в России, май, 2010, Service Public 2000.

9 Государственно-частное партнерство. Теория и практика. Учебное пособие ГУ ВШЭ. – М.: 2010, с.47

10 Коленков И. Развитие социального партнерства на муниципальном и межмуниципальном уровнях регулирования социально-трудовых отношений, - российская специфика. //Социальная политика и социальное партнерство, 2010, №6.

Развитие интеллектуальных корпораций как формы их когнитивной «качественной целостности»

Лунева Елена Владимировна, к.э.н., доцент, Заместитель Директора Клинского филиала Российского государственного социального университета по учебной работе (Москва, ул. Грина, дом 28, кор. 1, кв. 193; тел. 659-12-20; E-mail: mgsusalikhov@yandex.ru).

Статья посвящена анализу когнитивных проблем формирования и развития современных интеллектуальных корпораций. Показаны взаимосвязь и качественные различия в сфере создания самообучающихся и интеллектуальных фирм, а также в области осуществления управления данными организационными структурами. Выявлена ключевая роль высшего руководства предприятий и собственников в разработке стратегии развития предприятий и формировании благоприятных условий для производства новейших знаний и компетенций сотрудников.

Ключевые слова: самообучающаяся организация, интеллектуальная организация, интеллектуальное предпринимательство, интеллектуальный капитал, интрапредпринимательство, когнитивные основы управления интеллектуальной фирмой, сетевые корпоративные сообщества, корпоративный дискурс.

Development of intelligent corporations as a form of cognitive «quality integrity» Luneva E.V.

The article is devoted to analysis of cognitive problems of formation and development of modern intelligent corporations. Showing the relationship and the qualitative differences in the area of self-learning and intelligent firms as well as in the field of data management of these organizational structures. Identified the key role of top management of enterprises and owners in the development strategy for enterprise development and creating an enabling environment for the production of the latest knowledge and competencies of staff.

Keywords: self-learning organization, intellectual organization intellectual entrepreneurship, intellectual capital, cognitive and intellectual foundations of the management of the firm, corporate network, corporate community discourse.

Ключевым императивом развития современной экономики является обеспечение расширенного воспроизводства инновационных продуктов на основе качественного обновления человеческого капитала и всего производственного аппарата первичных хозяйственных звеньев, то есть предприятий и корпораций. При этом все большее значение приобретают самообучающиеся фирмы, способные осуществлять «точечную» настройку своих человеческих капиталов на адекватную реакцию рынков и динамику потребительских предпочтений. Одной из форм самообучающихся корпораций являются интеллектуальные организации, в рамках которых формируется и используется одноименный интеллектуальный капитал, призванный обеспечить расширенное воспроизводство не всяких, а именно созидательно ориентированных экономических инноваций, обеспечивающих действительное развитие личности, корпоративного сообщества и социума в целом. Интеллектуальные корпорации здесь рассматриваются, с одной стороны, как продуценты нового знания, а с другой стороны, сами являются специфической формой проявления, или объективации соответствующих новейших знаний.

В свете отмеченных положений, актуализируется потребность исследования когнитивных основ формирования и развития современных интеллектуальных корпораций, априори полагая, что всякая экономическая организация есть специфический результат когнитивной деятельности соответствующих субъектов организационного управления. Следовательно, цель данной статьи заключается в выявлении когнитивных оснований формирования и совершенствования современных интеллектуальных корпораций в условиях развития новых форм конкурентных отношений и адекватных им социально-экономических взаимодействий. В связи с этим, предполагается показать взаимосвязь и качественное отличие самообучающейся организации от интеллектуальной корпорации, а также раскрыть когнитивную специфику процесса интеллектуализации корпоративных трансакций.

Рассмотрим вкратце ключевые аспекты формирования и функционирования самообучающихся экономических организаций (фирм, предприятий и т.д.). При этом известно, что самообучающаяся организация (self-learning organization) «создает, приобретает, передает и сохраняет знания. Она способна быстро изменять поведение в ответ на новые знания и предложения. Обучающаяся организация редко допускает одну ошибку дважды. Организационное обучение является развитием новых знаний, которые имеют потенциал влияния на организационное поведение. Это происходит, когда когнитивные системы и организационная память распределяются между членами организации»¹. Главное качество самообучающейся, или обучающейся фирмы заключается в быстрой и адекватной реакции на динамику рыночной среды и на требования соответствующего обновления экономических знаний.

Известный ученый, директор Центра организационного обучения в школе менеджмента Массачусетского технологического университета Питер Сенге, приводит пять ключевых понятий, характеризующих самообучающуюся организацию: личное мастерство, создание общей концепции, командное обучение, когнитивные мо-

дели, системное мышление². Отсюда следует, что характеристика рассматриваемой организации отнюдь не ограничивается собственно воспроизводством новых знаний. Сюда следует также отнести умение организовывать и осуществлять системное мышление, развивать знание в сфере разработки хозяйственной стратегии, совершенствовать личное мастерство организаторов бизнеса и менеджеров человеческого капитала фирмы, умение планировать и проводить командное обучение персонала. При этом исследователь проблем корпоративного управления Д. Стоунхаус отмечал, что «только благодаря пониманию собственных способностей и того, как они соотносятся с потребностями их клиентов, фирма может развить свое конкурентное преимущество»³.

Однако в современных условиях все в большей степени актуализируется необходимость включения в содержательную трактовку самообучающейся организации ценностно-смысловых аспектов и элементов ее формирования и развития. Это объясняется, прежде всего, императивом гуманизации и ноосферизации социально-экономической практики, призванных формировать такую систему хозяйственных взаимодействий, которая на деле обеспечивала бы созидательный вектор общего экономического развития. Результатом такого развития событий становится интеллектуальная организация или корпорация, призванная объективировать потребность ноосферного, то есть не разрушающего человека и природу, типа воспроизводства. Отсюда и обычное, традиционно понимаемое предпринимательство дополняется термином «интеллектуальное предпринимательство», призванное обеспечить масштабные, непрерывные и обязательно созидательные инновации.

Основными структурами, адекватными интеллектуально-

му предпринимательству, являются интеллектуальные предприятия (корпорации, фирмы и др.). Имея в виду ключевые признаки явления «интеллектуального» в экономике, интеллектуальную корпорацию можно определить как созидательно (гуманистически) ориентированную самообучающуюся корпорацию. Другими словами, ценностно-смысловой вектор гуманистического созидания, а также самообучающееся качество являются имманентным свойством интеллектуальной организации. Если обычной самообучающейся организации соответствует корпоративный человеческий капитал, то интеллектуальной организации соответствует интеллектуальная форма этого капитала, то есть корпоративный интеллектуальный капитал.

В современных формирующихся интеллектуальных организациях «процесс обучения не ограничивается тем, что работники повышают вою квалификацию. С помощью обучения сотрудников, а также благодаря групповым методам работы организации становятся гибкими и адаптивными, меняющимися по мере того, как они учитывают новые обстоятельства собственного функционирования и развития. Основной идеей организационного обучения является организация малых групп, решающих одновременно две задачи: 1) решить проблему или выполнить проект и представить полученный материал руководству для последующего использования; 2) обучаться в процессе выполнения задач, сделать полученные знания достоянием всех участников»⁴. С точки зрения методологии системно-интеграционного подхода к исследованию современного предприятия, в содержательном плане можно выделить следующие свойства интеллектуальной корпорации.

Во-первых, интеллектуальному капиталу этих предприятий соответствует инновационный тип корпоративного эконо-

мического менталитета, характеризующегося способностью лиц, принимающих ключевые решения, абсорбировать такие факты и сведения, которые обеспечивают непрерывную «подпитку» всего корпоративного сообщества новейшей контекстной информацией, без которой невозможно расширенное воспроизводство новейших знаний. Во-вторых, интеллектуальная корпорация характеризуется наличием ярко выраженной прогрессивной ценностно-смысловой моделью развития; то есть система действующих корпоративных ценностей, прочно удерживает предприятие от бездуховных альтернатив хозяйственной деятельности. В-третьих, рассматриваемому типу корпораций присущ инновационный социальный капитал с приоритетом сетевых горизонтальных форм взаимодействия при высоком уровне внутрикорпоративного и межфирменного доверия. В-четвертых, наиболее эффективным условием для функционирования интеллектуальной корпорации является институциональная система, основанная на приоритете неформальных ограничений, связей и отношений; это обстоятельство позволяет оградить данный тип предприятий от чрезмерной формализации и, следовательно, бюрократизации. В-пятых, содержательной характеристикой подобных фирм является творческая свобода деятельности, как отдельных личностей, так и корпоративного сообщества в целом, что обеспечивает создание и воспроизводство «энергетического резонанса» при использовании творчески-творческих способностей менеджеров и персонала. В-шестых, интеллектуальная корпорация, в силу отмеченных выше черт и характеристик, не может не быть самоуправляющейся фирмой, где функции организации, планирования, мотивации и контроля все в большей степени концентрируются в руках самих со-

Таблица 1
Сравнение управленческих особенностей менеджмента традиционной и интеллектуальной корпорации

ТРАДИЦИОННАЯ (ИЕРАРХИЧЕСКИ) УПРАВЛЯЕМАЯ ФИРМА	САМОУПРАВЛЯЮЩАЯСЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
Наличие иерархической власти и подчиненность «снизу-вверх»; беспрекословное повиновение начальству	Наличие авторитета команды и лидера; подчиненность общему делу; возможность «усомниться» в действиях начальства
Управленческая ставка на «точное следование инструкциям»	Управленческая ставка на непрерывный поиск новых решений
Управление внутренней и внешней конкуренцией	Управление внутренней и внешней конкордностью (сотрудничеством)
Управленческая ориентация на контроль качества	Управленческая ориентация на управление качеством
Управленческие решения принимают менеджеры, а работники их выполняют в условиях строгости и «реактивности»; стремление избежать конфликтных ситуаций	Управленческие решения принимают и выполняют сами сотрудники в условиях интеллектуального умения и высокого динамизма; разрешение конфликтов
Использование прибыли как основы трудовой мотивации; индивидуальные поощрения «приближенных»	Использование самореализации как основы творческой мотивации; поощрения индивидов и групп на основе реальных достижений
Концепция «поиска виновных» при экономических неудачах и возникающих проблемах	Концепция «поиска решений» при экономических неудачах и новых проблемах
Управление при фиксированных ролях, формах и способах ответственности	Управление при перманентных изменениях ролей и субъектов и форм их ответственности
Корпоративные сети формируются и оцениваются «сверху»	Корпоративные сети формируются и оцениваются «снизу»
Управление на основе «страха» перед будущим при скрытых ожиданиях «провалов и проблем»	Управление на основе «азарта» встреч с будущими проблемами при готовности к риску и неопределенности

трудников предприятия. Отсюда нетрудно сделать сравнительный анализ управленческих особенностей обычной (даже самообучающейся) и интеллектуальной корпорации (табл. 1).

Анализ специфики управления традиционной и интеллектуальной корпорацией позволяет констатировать, что интеллектуальное предпринимательство, являясь духовно-нравственной формой предпринимательства как такового, требует самостоятельного предметного исследования. При этом в контексте рассматриваемой проблемы, проблема новой экономической духовности «поставлена кризисом духа в мире, который принимает формы отрицания духа и духоворчества. ... Новая духовность понимает дух не как отрешенность и бег-

ство из мира, покорно оставляя мир таким, каков он есть, а как духовное завоевание мира, как реальное изменение его, не объективируя дух в мировой данности, а подчиняя мир внутреннему существованию»⁵. Интеллектуальное предпринимательство полностью коррелируется с высказыванием великого русского философа-обществоведа. Только добавим, что «в большинстве компаний конечная проверка ценности нового знания носит экономический характер и включает такие параметры, как рост эффективности, снижение издержек, повышение рентабельности инвестиций. Но в компании, создающей знание, не менее важны и другие факторы, которые отражают качественный аспект знания. Воплощает

ли идея видение компании? Служит ли она выражением устремлений высшего руководства и стратегических целей? Есть ли у нее потенциал для создания в компании сообщества, передающего организационное знание»⁶?

Формирование интеллектуальной корпорации означает реализацию отмеченных в приведенной выше таблице соответствующих управленческих аспектов. Однако для высокоэффективной генерации новейших интеллектуальных идей и знаний требуется такая организационная структура, которая адекватна названным императивам управления. Здесь должна быть ясность, по крайней мере, в следующих вопросах: а) в чем должна состоять специфика деятельности собственников и высшего руководства (топ-менеджмента) корпорации, если речь идет о приоритете управленческой горизонтальности; б) каким образом обеспечить наиболее полное использование творчески-трудовой энергии всех участников корпоративной деятельности, учитывая многообразие и непохожесть их креативных амбиций и личностных стратегий развития; в) как формировать и удерживать в рамках фирмы «корпоративных интеллектуалов», или «интеллектуальных жрецов», которые являются основанием создания и воспроизводства невещественных активов предприятия? Ответ на эти вопросы заключается в принципиальной определенности интеллектуальных функций, которыми следует наделять все звенья корпоративной системы управления, от высшего руководства до рядового сотрудника. Каковы же эти функции?

Первое – это новая роль топ-менеджмента в интеллектуальной корпорации, которая должна заключаться в управленческом интеллектуальном предпринимательстве. Генерация новейших знаний собственниками и топ-менеджерами должна осуществляться, как мини-

мум, в двух ключевых аспектах: во-первых, в направлении разработки корпоративной стратегии и создания видения общего развития фирмы; во-вторых, в сфере создания благоприятных ментальных, социокультурных и институциональных условий деятельности всего корпоративного сообщества. При этом осуществляться данная деятельность должна в ситуации непрерывной и высокоэффективной обратной связи со всеми структурами предприятия.

О корпоративной стратегии уже много сказано в современной экономической литературе, а вот условия для деятельности всего корпоративного сообщества и соответствующих горизонтальных микросоциальных сетей требуют определенной детализации. Представляется, что управленческое интеллектуальное предпринимательство призвано, прежде всего, обеспечить такие условия творчески-трудолюбивой деятельности, которые позволяют решить следующие задачи.

Во-первых, необходимо институционализировать свободный выбор каждому участнику корпоративного сообщества альтернативы его творческой деятельности; вне рамок такого выбора рассчитывать на мобилизацию мотивационного потенциала сотрудников практически невозможно. Решению этой задачи будет способствовать институционализация таких управленческих аспектов, как широкий доступ к информации и базам знаний, «свободное плавание» творческих групп, учет мнений и предложений каждого сотрудника и других форм.

Во-вторых, следует институционализировать формы и способы корпоративной ответственности, без которой ранее отмеченная свобода выбора не обеспечит конвенциональность экономических интересов и может привести к корпоративной «анархии». Названная ответственность предполагает

внедрение демократического самоуправления, которому свойственны обсуждения и принятие оптимальных хозяйственных решений. Кроме того, ответственность предполагает непрерывность самообразования, без которого корпоративному сообществу не удастся удержать высокую «планку» действия своих социально-экономических активов и т.д.

Рассмотренная логика и структура институционального предпринимательства собственников и субъектов высшего руководства интеллектуальной корпорации является ключевым условием и, одновременно, фактором высокой эффективности функционирования всего «когнитивного комплекса» фирмы. Рассмотренные ранее положения означают следующее: управленческое интеллектуальное предпринимательство призвано создать условия для высокоэффективной мотивации всех сотрудников в рамках безусловного соблюдения требований корпоративной ответственности при общей созидательной стратегии движения корпоративного микроэкономического социума.

Отмеченный «триединый» блок задач видится ключевым для современных корпоративных управленческих элит. В связи с этим, очень важно то, что при замещении руководящих должностей следует обращать внимание не только «на профессиональную квалификацию претендента, но и на его социально-психологические качества. При оценке достижений руководителя учитываются межличностные отношения в коллективе, творческий рост отдельных его членов, их удовлетворенность работой, а также тенденция к интеграции членов коллектива вокруг общих ценностей, общей исследовательской линии»⁷.

Второе – это новая роль создаваемых и воспроизводимых корпоративных горизонтальных сетевых групп, предназначенных для генерации новейших

знаний всех видов и уровней, включая и когнитивную сферу деятельности. Корпоративное интеллектуальное предпринимательство здесь принимает форму корпоративного интеллектуального сетевого интрапредпринимательства, представляющего собой инновационную деятельность корпоративных творческих групп в сфере генерации новейших идей и знаний. Как отмечают исследователи, «свободно организованные группы работников оказались таким эффективным средством обеспечения высокого уровня производительности труда, что они становятся элементом при формировании каждой интеллектуальной организации. Группы работают как автономный элемент системы, подобно клеткам в биологическом организме. При правильной ориентации внутренние рабочие группы могут генерировать энтузиазм и мотивации, распределять обязанности и участвовать в процессе ускорения развития предприятия. Рабочая группа представляет собой формирование, обладающее более весомой репутацией и значимостью, чем сумма отдельных личностей, входящих в эту группу»⁸.

Анализ литературных источников, а также изучение опыта функционирования креативных групп современных отечественных и зарубежных корпораций позволяет констатировать, что существует немало «подводных камней» в деятельности корпоративных сетевых интрапредпринимательских (внутрифирменных) креативных или рабочих групп. Прежде всего, есть угроза внешней и внутренней бюрократизации, что связано с традициями применения институтов, показавших и доказавших свою «вчерашнюю» высокую эффективность. Избегать этого возможно лишь при всеобщей приверженности ценностям внутренней творческой свободы и ясном понимании необходимости постоянной институциональной дина-

мики. Важно просто знать, что творческая активность всегда есть функция внутренней организационной гибкости и свободы мыслительной деятельности. Организационная жесткость по сути своей противоречит творческим интенциям, и в любом случае важно сохранять очень короткую дистанцию между рядовым членом творческого сообщества и его руководителем.

Третье – это новая когнитивная роль индивидов как членов сетевых групп и корпоративного сообщества в целом; эта роль заключается в индивидуальном интеллектуальном интрапредпринимательстве. Речь идет о глубинных личностных основаниях творческой деятельности каждого члена корпоративного сообщества, начиная от свободы выбора креативного направления и корпоративной социальной сети, в которой данный субъект сможет осуществить наиболее продуктивную самореализацию. Формирование корпоративных интеллектуалов, представляется задачей первостепенной важности, поскольку «истинное достоинство людей гениальных, одаренных великим духом, то именно, что возвышает их над другими и делает их достойными почитания, в корне своем заключается в том, что в них преобладает и имеет преимущественное значение единственно чистая и невинная часть человеческого существа, интеллект»⁹.

Отмечено, что в интеллектуальной организации «люди должны иметь право локального, децентрализованного принятия решений. В интеллектуальной организации каждый работник использует личный интеллект, чтобы установить, какие проблемы и с кем надо решать, как выполнять работу, и должен иметь возможность проявить свой талант, знания, опыт. ... Человек без свободы действий не может применить в полной мере свою интуицию, разум или опыт. ... Таким обра-

зом, интеллектуальные организации защищают свободу предпринимательства каждого участника, создавая системы, в которых работники знают, что необходимо делать, и всегда могут найти способ добиться исполнения необходимого»¹⁰.

Здесь, однако, не следует забывать предостережений о том, что «основная моральная проблема информационного общества – ответственность образованного человека. ... Образованный человек может обладать большим количеством знаний, чем многие из нас, но знания редко приносят мудрость. Поэтому неудивительно, что образованные люди не осознают своих обязательств перед обществом»¹¹. Ответственность образованного человека особенно актуализируется в условиях современного системного, цивилизационного кризиса. При этом положительные экстерналии знющего специалиста всегда должны быть «пронизаны» еле слышными звуками внутреннего «камертона» высокой субъективной духовной нравственности.

Следует отметить, что названные и кратко рассмотренные три системных объектных звена современной интеллектуальной корпорации должны обнаруживать тесную координацию и согласованность в сфере внутренних и внешних транзакций. Управленческие сигналы, идущие «сверху-вниз» должны усиливаться мотивационными императивами, идущими «снизу-вверх». При этом основным элементом интеграции этих сигналов и потоков творчески-трудовой энергии призваны стать корпоративные горизонтальные сети с их потенциалом интеллектуального интрапредпринимательства.

Важнейшей формой генерации новейших идей и знаний, на основе существующих у отдельных индивидов неявных знаний, является корпоративный дискурс – целенаправленное обсуждение ключевых, жизненно важных проблем данной фирмы.

Формы организации и проведения экономического дискурса могут быть самыми разнообразными: от обычных производственных совещаний до известных брейнстормингов. Все зависит от того, какие цели ставит перед собой экономический агент. Если для разработки и осуществления небольших улучшающих инноваций бывает достаточно обычных совещаний, панельных дискуссий либо целевых консультаций, то для формирования и внедрения радикальных инноваций требуется серия «мозговых штурмов», да еще с участием консалтинговых фирм и аутсорсинговых компаний и т.д.

Непосредственные участники дискурса – это всегда практические сообщества, которые «возникают в тех компаниях, чье процветание зависит от передовых знаний. Сначала руководители должны понять, что такое профессиональные сообщества и как они работают. Затем следует осознать, что они являются скрытым источником развития знаний и, следовательно, ключом к решению задач экономики знаний. И, наконец, надо оценить парадоксальность этих неформальных структур: чтобы они заработали в полную силу, им необходимы особые способы управления, которые помогали бы им развиваться и становиться частью структуры организации. Сообщества практиков – это новый рубеж. Сегодня это явление многим кажется непривычным, но через пять или десять лет они могут войти в жизнь организаций так же прочно, как сейчас в нее входят подразделения и команды»¹².

С точки зрения управления знаниями в области организации и проведения экономических дискурсов в форме «мозговых штурмов», то здесь важно знать следующие особенности и оценки. Первое – это то, что в условиях становления инновационного типа воспроизводства, брейнсторминг становится не фрагментарным явлени-

ем, а имманентной формой корпоративного дискурса. Второе – это знание того, что инновационная направленность данной формы дискурса невозможна без соответствующего «психологического фона», способствующего формированию «коллективного вдохновения». Третье – это специальное знание того, как расширенно воспроизводить творческую мотивацию сотрудников к непрерывному участию в различных формах дискурса, включая брейн-сторминги. Четвертое – это знание техники и технологии активизации креативного мышления участников «мозгового штурма», а также знание того, как управлять этим мышлением. Для этого следует персонал креативной организации разделить на соответствующие «творческие созвездия», или создать целевые «инновационные команды». Пятое – это целевая когнитивная установка не только на решение какой-либо инновационной задачи, но и в равной степени – установка на экологическое развитие личности и корпоративного сообщества в целом.

Следовательно, когнитивное управленческое знание непосредственно увязывается с тем, как формировать и совершенствовать дискурсивное экономическое пространство, а также воздействовать на каждый конкретный экономический дискурс, создавая соответствующие институциональные условия и факторы в виде правил «дискурсивной игры» и соответствующих инновационных команд, способных к брейн-стормингу. При этом важнейшим способом производства новейших знаний является так называемое «перекрестное опыление» интеллекта всех участников дискурса. Как подчеркивают исследователи, «перекрестное опыление» – это не только междисциплинарный подход. Важно, что его реализация имеет синергетический эффект. Для этого надо привлечь специалистов, обладаю-

щих широким кругозором и высокой квалификацией в областях специализации»¹³.

При этом, «когнитивный подход рассматривает когнитивные процессы человека как системное свойство открытой самоорганизующейся социобиологической системы. ... Развитие когнитологии идет по пути все большего углубления в такие «нерациональные» области, как интуиция и креативность. Исследователи и люди из сферы практического менеджмента сегодня сталкиваются: с необходимостью описания и осмысления быстрых процессов нахождения решения, часто «самопроизвольного»; выработанием осмысленных результатов из хаотической, часто бессмысленной исходной информации; непредсказуемостью хода развития через критические состояния; необходимостью наблюдения и описания процессов упорядочения на макроуровне через беспорядок на микроуровне. Сегодня можно говорить о динамичном развитии и внедрении в управленческую практику системного когнитивно-синергетического подхода, основанного на принципах нелинейного мышления»¹⁴.

Таким образом, подводя итоги проведенному исследованию, следует отметить следующие положения. Во-первых, интеллектуальные корпорации предстают как высшие формы известных самообучающихся экономических организаций. Интеллектуальные корпорации представляют собой духовно-нравственную форму корпораций как таковых; им присущи такие ключевые свойства интеллектуализации экономики в целом, как гуманистический вектор развития и созидательность деятельности. Во-вторых, когнитивная «качественная целостность» интеллектуальных корпораций состоит в необходимости формирования и развития системы знаний и управленческих компетенций, обеспечивающих генерацию новей-

ших идей и креативных интенций на всех уровнях функционирования корпоративного сообщества, уделяя особое внимание формам и способам интрапредпринимательства. В-третьих, важнейшим императивом современного когнитивного развития интеллектуальных корпораций является формирование «плотного» дискурсивного пространства, обеспечивающего масштабность и непрерывность творческой самоактуализации менеджеров и персонала. Это позволит создать и расширенно воспроизводить атмосферу коллективного творческого поиска новых идей и знаний, что само по себе является ключевой нравственно-экономической ценностью.

Литература

1. Бердяев Н.А. Дух и реальность. – М.: ООО «Издательство АСТ»; Харьков: «Фолио», 2003.
2. Венгер Э., Снайдер У. Профессиональные сообщества в жизни организаций / В кн: Организационное обучение / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008.
4. Друкер, Питер, Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.
5. Интеллектуальный анализ динамики бизнес-систем / Под научной ред. д.т.н., проф. Н.М. Абдикеева, д.т.н., проф. Л.Ф. Петрова, д.э.н., проф. Н.П. Тихомирова. – М.: ИНФРА-М, 2010.
6. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях / Под ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006.
7. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации: Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1999.

8. Стоунхаус Д. Управление организационным знанием // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. - № 1.

9. Суэтин А. Лики инноваций (о книге Т. Келли и Дж. Литтмана «Десять ликов инноваций») // Вопросы экономики. – 2009. - № 12.

10. Управление знаниями / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

11. Шопенгауэр А. Введение в философию; Новые паралипомены; Об интересном: Сборник. – Мн.: ООО «Попурри», 2000.

Ссылки:

1 Интеллектуальный анализ динамики бизнес-систем / Под научной ред. д.т.н., проф. Н.М. Абдикеева, д.т.н., проф. Л.Ф. Петрова, д.э.н., проф. Н.П. Тихомирова. – М.: ИНФРА-М, 2010. - С. 28.

2 См.: Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организа-

ции: Пер. с англ.- М.: Олимп-Бизнес, 1999. – С. 144-236.

3 Стоунхаус Д. Управление организационным знанием // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. - № 1. – С. 79.

4 Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. - С. 377.

5 Бердяев Н.А. Дух и реальность. – М.: ООО «Издательство АСТ»; Харьков: «Фолио», 2003. - С. 350-351.

6 Управление знаниями / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - С. 46-47.

7 Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях / Под ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. - С. 263.

8 Там же. - С. 260-261.

9 Шопенгауэр А. Введение в философию; Новые паралипомены; Об интересном: Сборник. – Мн.: ООО «Попурри», 2000. - С. 141.

10 Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях / Под ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. - С. 259.

11 Друкер, Питер, Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – С. 314.

12 Этьен Венгер, Уильям Снайдер. Профессиональные сообщества в жизни организаций / В кн: Организационное обучение / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - С. 23-24.

13 Суэтин А. Лики инноваций (о книге Т. Келли и Дж. Литтмана «Десять ликов инноваций») // Вопросы экономики. – 2009. - № 12. – С. 144.

14 Интеллектуальный анализ динамики бизнес-систем / Под научной ред. д.т.н., проф. Н.М. Абдикеева, д.т.н., проф. Л.Ф. Петрова, д.э.н., проф. Н.П. Тихомирова. – М.: ИНФРА-М, 2010. - С. 25-26.

Конфедерация как одна из возможных форм государственного устройства будущего Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь

Азаров Сергей Олегович, к.э.н.

В данной статье автор приходит к выводу о том, что в настоящее время объявленное Союзное государство Российской Федерации и Республики Беларусь в действительности не обладает правовым статусом государства. При этом автор отмечает, что в современных условиях закладывается механизм, содержащий наличие признаков конфедератизма в этом объединении.

Ключевые слова: конфедерация, федерация, союзные республики, автономные республики, субъекты союза, федерализм, унитаризм.

Confederation as one of the possible forms of government of the future of the Union State of the Russian Federation and the Republic of Belarus
Azarov S.O.

In this article, the author concludes that at present declared the Union State of the Russian Federation and the Republic of Belarus does not really have the legal status of the state. The author notes that in modern conditions laid mechanism containing signs confederation in this association.

Key words: confederation, federation, union republics, autonomous republics, union actors, federalism, unitary.

При распаде СССР и создании в 1991 году СНГ, успешнее всего шел процесс выстраивания двухсторонних отношений Белоруссии и России. 2 апреля 1996 года был подписан договор об образовании Сообщества России и Белоруссии. 2 апреля 1997 года был заключен договор о Союзе Белоруссии и России. 23 мая 1997 года был подписан Устав Союза. 25 декабря 1998 года провозглашена Декларация о дальнейшем единении России и Белоруссии. Кульминацией интеграции двух стран стало заключение 8 декабря 1999 года договора «О создании Союзного государства». Договор вступил в силу 26 января 2000 года¹. К договору прилагалась «Программа действия Республики Беларусь и Российской Федерации по реализации положений договора о создании Союзного государства». В целом завершить строительство Союзного государства предполагалось к 2005 году. Однако в настоящее время из 19 базовых пунктов программы не были выполнены основные интеграционные задачи: не введена единая валюта, не подготовлен Конституционный акт Союзного государства и др. Итак, реальные успехи создания единого государства скромные. Одним из проявлений этих успехов явилось то, что в июле 2007 года стороны ратифицировали соглашение между Россией и Белоруссией о регулировании вопросов собственности Союзного государства. Соглашением предоставлено право Совету Министров и органам управления, приобретать и осуществлять от имени Союзного государства имущественные и неимущественные права и обязанности, в частности, приобретать объекты в собственность.

В настоящее время продолжается процесс формирования правовой системы Союзного государства. В нынешнем состоянии она включает в себя комплекс нормативно-правовых актов. В него входят не только акты, принятые от имени Союзного государства, но и Конституция России, и Конституция Республики Беларусь².

В состав участников Союза может войти государство – член Организации Объединенных Наций, разделяющее цели и принципы Союза и согласное принять на себя обязательства, предусмотренные Договором о Союзе Белоруссии и России. Присоединение к Союзу новых членов возможно только с согласия государств – действующих участников Союза. При возможном вхождении в Союз нового государства вопрос об изменении названия Союза рассматривается дополнительно.

Государства-участники Союза образуют на паритетных началах совместные законодательные и исполнительные органы управления: Парламентское Собрание Союза, Высший Государственный Совет Союза, Исполнительный Комитет Союза и другие органы. Высшим органом Союза является Высший Государственный Совет Союза, состоящие из глав государств, глав правительств, руководителей палат парламентов государств – субъектов Союза и председатель Исполнительного Комитета Союза с правом совещательного голоса.

Высший Государственный Совет Союза решает наиболее важные вопросы развития Союзного государства:

- вопросы, обеспечения прав и свободы граждан Союза;
- принимает решения о создании органов Союза, обеспечивает их взаимодействие, определяет их местонахождение;
- принимает нормативные правовые акты и утверждает международные договоры Союза, предварительно рассмотренные Парламентским Собранием Союза;
- утверждает предварительный рассмотренный Парламентским Собранием бюджет союза;
- обеспечивает координацию в работе органов государственной власти государств - участников Союза;
- решает вопросы, связанные с обеспечением безопасности членов Союза, охраны совместных границ, защиты от внешних посягательств, борьбы с преступностью на территории Союза;
- принимает отчет Исполнительного Комитета Союза о ходе выполнения принятых решений органами Союза.

Председателем Высшего Государственного Совета Союза становится один из Президентов государств - участников Союза поочередно. В обязанности Председателя Высшего Государственного Совета Союза входит организация работы Высшего Государственного Совета Союза, ведение международных переговоров. По поручению Высшего Государственного Совета Союза заключает от имени Союза и с согласия Высшего Государственного Совета Союза международные договоры, представляет Союз во внешнеполитических отношениях.

Принятые Высшим Государственным Советом Союза решения, утверждаются путем подписания Президентами государств - субъектов Союза.

Таким образом, Россия и Белоруссия образовали внутри

СНГ свой союз. О.Г.Румянцев замечает: «Исследователи справедливо отмечают двойственную юридическую природу Союза Белоруссии и России, который соединяет в себе элементы и признаки, как международной организации, так и конфедерации»³. Устойчивость Союзу придает то, что парламенты Абхазии и Южной Осетии получили статус постоянных наблюдателей при Парламентском собрании Союза России и Белоруссии (с 17 октября 2008 года)⁴.

Если говорить о перспективах развития Союза, то в Союзе предполагается унификация законодательства, единый парламент, кабинет министров и другие органы верховной власти, символика (флаг, герб, гимн), валюта и т.п. (ст. 8 и 36 проекта Конституционного акта Союзного государства). В настоящее время символы Союзного государства - флаг, герб и гимн не утверждены.

В конце 2006 года и в последующем, в свете резкого повышения Россией цен на газ для Белоруссии, президент А.Г. Лукашенко высказал значительное разочарование о темпах строительства Союзного государства. Однако уже на рубеже 2007 и 2008 гг. президентами России и Белоруссии рассматривались подготовленные экспертами варианты Конституционного акта, делегирования союзных полномочий и формирования наднациональных органов Союза. По результатам проведенного в 2007 году общенародного референдума в Белоруссии, большинство населения одобрило идею создания Союза. Впрочем, из-за выявления ряда экономических и политических противоречий, процесс интеграции двух республик идет неровно. Кроме того, отношение к союзу в Белоруссии, возможно в настоящее время, меняется в худшую сторону. Так, согласно результатам социологического опроса проведенного Белорусским институтом стратегических ис-

следований, 54,8 % опрошенных высказались категорически против того, что «Беларусь и Россия должны построить союзное государство с единой валютой, президентом и парламентом». «За» высказались лишь 20,4 % респондентов. 24,7 % опрошенных затруднились ответить⁵. В 2010 - 2011 гг. из-за значительных осложнений в отношениях Российской Федерации и Республики Беларусь, разногласий между главами государств, интеграция в рамках союзного государства практически остановилась. В ноябре 2010 года белорусский лидер объяснил это тем, что России не нравится нежелание Белоруссии войти в состав Российской Федерации. «Я как первый президент не могу позволить себе уничтожить страну, включить ее в состав другого государства», - отметил в связи с этим Лукашенко А.Г⁶.

Определяя юридическую природу образования, существующего на базе договора «О создании Союзного государства» от 8 декабря 1999 года, следует отметить, что она противоречива. С одной стороны, мы вправе признать союзное государство международно-правовым объединением России и Белоруссии, в котором согласно ст.6 договора: «Каждое государство участник сохраняет с учетом добровольно переданных Союзному государству полномочий суверенитет, независимость, территориальную целостность, государственное устройство, конституцию, государственный флаг, герб и другие атрибуты государственности». Но с другой стороны, мы видим, что данное объединение является более тесным, чем международная организация. Более того, по мнению С.А. Авакьяна, Российско-Белорусский Союз демонстрирует отношения, более близкие, нежели это присуще конфедерациям⁷. Поэтому он предлагает относить Союзные государства к самостоятельно-

му виду объединений государств. При этом С.А. Авакьян, по моему мнению, обоснованно отмечает, что Союзное государство России и Белоруссии еще не построено. Страны лишь проходят этап на пути к его созданию. На этом этапе видна только тенденция к федеративным началам объединения, в силу того, что:

- согласно ст.2 договора, определены цели, ведущие в первую очередь к глубокой интеграции внутренних процессов в обоих государствах;

- п.1 ст.14 договора, провозглашено единое гражданство Союза, которое существует одновременно с национальным гражданством;

- устанавливается единое экономическое пространство и проведения согласованной социальной политики;

- союзное государство имеет свою собственность и свой бюджет;

- согласно ст.ст.35 и 40 договора, Союзное государство имеет собственную правосубъектность и наделено правом, заключать от своего имени международные договоры;

- согласно п.2 ст.60, в случае коллизии между нормой закона союзного государства и нормой внутреннего закона государство-участника, преимущественную силу будет иметь норма Союза.

Кроме этого, договор предусматривает в будущем принятие Конституции Союзного государства. В настоящее время основой союзного государства является союзный договор, но если будет принята Конституция Союзного государства, это будет, по сути, означать переход к федеративному государству (через союзное, как разновидность конфедерации). Именно тогда встанет проблема сохранения суверенитета России и Белоруссии в его составе. В рамках анализа изучения темы, обращает на себя внимание мнение В.О. Миронова, который считает целесообразным в зависимости

от характера и объема межгосударственной интеграции выделять такое понятие как «квазиконфедерация». Под ним он понимает «промежуточную форму между объединением государств в международную организацию и конфедеративным государством»⁸. Ученый считает, что степень объединения между Россией и Белоруссией значительно сильнее, чем международная организация, но так как государство еще фактически не создано и в настоящее время интеграция между странами слабее, чем в государстве, поэтому данное промежуточное образование является «квазиконфедерацией».

Как представляется, введение терминов: «квазиконфедерация» и «конфедеративное государство» в научный оборот является неудачным. Необходимо помнить, что «конфедеративных государств» не бывает. Государства бывают либо федеративными, либо унитарными⁹. Поэтому вводить понятие «квазиконфедерация» в сравнении с ошибочным понятием «конфедеративное государство» также является неправильным.

По моему мнению, союзные государства, к которым относится в настоящее время Российско-Белорусский Союз, действительно следует выделять в отдельную категорию классификации, как образование, степень единства участников которого пошла дальше, чем в простой конфедерации, но пока еще не достигло уровня полноценного суверенного государства. В этой связи, применительно к исследуемой теме, целесообразно согласиться с мнением С.А. Авакьяна о том, что необходимо ввести в научный оборот теоретико-правовой науки, применительно к понятию союзного государства, конструкцию «квазигосударство»¹⁰. Под которым понимается государственно-подобное образование, обладающее не полным рядом признаков государства. В «квазигосударстве» процесс накопления признаков

государства не завершен, а часть признаков государства носят юридически фиктивный характер.

В провозглашенном Союзном государстве России и Белоруссии, по моему мнению, в настоящее время мы наблюдаем динамический процесс накопления признаков возможного будущего государства. Некоторые элементы государства уже стабильно существуют: единая социальная политика, союзный бюджет, наличие союзной собственности и др. Некоторые юридические положения носят декларативно-фиктивный характер: единое гражданство союза, единая валюта и пр. Впереди предстоит проведение большого объема работы. За длительный срок, прошедший со дня подписания договора, в российском обществе накопилось разочарование отсутствием реальных результатов в построении продекларированного Союзного государства. Первопричиной этого является отсутствие реальной политической воли у правящих элит двух государств. Высшие государственные лица республики Беларусь придерживаются принципа союза двух суверенных государств и принятия решений только на паритетных началах. При этом на практике наблюдается нежелание сторон реально осуществить передачу части своего суверенитета единым наднациональным органам, наделенным соответствующими полномочиями. Кроме этого, требуется внести серьезные изменения в основные законы России и Белоруссии, регулирующие вопросы, финансов обороны и др. Договор 1999 года о создании Союзного государства, в п.2,6 ст.4, закрепляет главенство национальных конституций, которые в свою очередь не содержат в себе упоминаний существования союзного государства (ст.79 Конституции РФ позволяет быть участником конфедерации, так как гласит: «РФ может участвовать в межгосу-

дарственных объединениях и передавать им часть своих полномочий»). Негативную роль, по нашему мнению, играет то, что договор не возлагает никакой ответственности сторон за неисполнение положения соглашения.

Кроме этого, обе национальные конституции предусматривают наличие очень больших полномочий у президентов двух стран, делиться которыми с союзными институтами они не желают, а правовой механизм передачи их части в пользу наднационального центра отсутствует. На сегодняшний день, заложенные в договоре юридические принципы добровольности выполнения взаимных обязательств (п. 1 ст. 3) и суверенного равенства государств-участников вступили в противоречия с фактическим неравенством государств-участников в экономике и политике. Это в свою очередь, в условиях отсутствия должного участия в политической жизни союзного государства народных масс, приводит к тому, что каждый из союзников «тянет одеяло на себя», руководствуясь исключительно узко-национальными интересами. Несмотря на то, что союз России и Белоруссии имеет черты объединения конфедеративного типа, нам представляется, что имеется немало трудностей правового характера. Главная из них, как соединить провозглашенные в договоре принципы единой территории, единого гражданства, большое количество сфер общей компетенции (ст. ст. 7, 10, 14, 16 и др.) с принципом сохранения суверенности государств-участников Союза (ст. 6). Нельзя не учитывать и возможное возникновение других сложностей по мере дальнейшего строительства союзного государства. В настоящее время имеются объективные причины существования интеграционных процессов, поэтому можно предположить, что идея Союзного государства будет оставаться востребованной и не по-

зволит политической элите двух государств довести дело до ликвидации строящегося Союзного государства. Однако развитие сценария по перерастанию Союза в реальное единое новое федеративное государство сопряжено с трудностями. Они заключаются в необходимости «увязать» уже имеющуюся федеративность России с новым государственным образованием. Автономные республики – субъекты РФ, имеющие значительный экономический потенциал не меньший чем у Белоруссии, могут поставить вопрос о несправедливости организации нового федеративного союза, в котором права автономных республик ущемляются в сравнении с Белоруссией. Другой сценарий – вхождение Белоруссии в состав России на правах автономии и отказ ее от своего национального суверенитета, нам представляется далеким от реальных намерений не только у политиков, но и у народа Белоруссии. Стоит отметить, что на мой взгляд, специфика положения России проявляется в двойственности задач государства по отношению к конфедеративным связям: если внутри государства борьба шла против них (концепция национальной безопасности РФ утв. Указом Президента РФ от 17 декабря 1997 г. № 1300)¹¹, то по отношению к странам СНГ прилагались усилия за их установление. Такая двойственная позиция не позволяет обеспечить реализацию стратегических интересов в выстраивании взаимоотношений России со странами СНГ. Вместе с тем, по мнению некоторых ученых, существование конфедеративных отношений России с другими государствами усиливает федерацию внутри России, т.к. «...является важнейшим фактором, препятствующим в конечном итоге центробежным явлениям в самой России»¹².

По моему мнению, формирование союза России и Белоруссии находится только на на-

чальной стадии и уже сейчас, необходимо предвидеть пути формирования этого союза. Возможно, что союзное государство двух братских народов продемонстрирует новые формы конфедеративности, ранее не изучавшиеся правовой наукой. Реальность возможного создания конфедерации нового типа зависит от политической воли руководства России и Белоруссии¹³. Анализ правовых норм Союзного государства России и Белоруссии, по моему мнению, характеризуется двойственной юридической природой. Союз обладает рядом признаков государства, что позволяет наряду с прочим, говорить о наличии у него конфедеративной основы. Однако, одновременно с этим, отсутствует правовой механизм, обязывающий страны-участники выполнять распоряжения центра. Существующее в настоящее время практика реализации правовых норм союзного договора, демонстрирует, что окончательные контуры Союзного государства России и Белоруссии еще не сформировались. Пока Союз невозможно ассоциировать с единым государством, как это продекларировано, у него фактически отсутствует единая наднациональная власть, единая правосубъектность и другие признаки суверенного государства.

Литература

Договор о создании союзного государства от 08.12.1999 г. // Бюллетень международных договоров. №3. С.54.

Концепция национальной безопасности РФ утв. Указом Президента РФ от 17 декабря 1997 г. № 1300 // Собрания законодательства РФ. 1997. №52. Ст. 5909.

Авакьян С.А. Договор между республикой Беларусь и РФ о создании Союзного государства: конституционно-правовой анализ // Вестник Московского университета. серия 11 право. 2001. №1.

Зеленкова А. Белорусы не хотят строить с Россией союзное государство // *Завтра твоей страны*. 28.05.2009.

Конфедерационные союзы: историческая характеристика и правовые основы. - М., Право и жизнь, 2006.

Лукашенко А.Г. Независимая газета. 2010. 08 ноября.

Миронов О.В. Понятия, классификация и формы межгосударственных объединений. - М., Современное право, 2006

Михайлов Р.В. Этапы становления новых федеративных отношений в РФ // *Вестник Московского университета*. сер.12 - политические науки. 1998. №1. С.27.

Новая Конституции стран СНГ и Балтии: сборник документов. вып.2. - М., Манускрипт, 1997.

Попов Р.В. Конфедерация государств: История и современность. Автореферат дис. канд. юрид. наук. - М., 2002. С. 22.

Российская газета 2008. 18 окт.

Российская газета. 2000. 29 января.

Румянцев О.Г. Формируется правовая система Беларуси и России // *Журнал Российского права*. 1998. № 4. С.204.

Ссылки:

1 Договор о создании союзного государства от 08.12.1999 г. // *Бюллетень международных договоров*. №3. С.54.; *Российская газета*. 2000. 29 января.

2 Новая Конституции стран СНГ и Балтии: сборник документов. вып.2. - М., Манускрипт, 1997.

3 Румянцев О.Г. Формируется правовая система Беларуси и России // *Журнал Российского права*. 1998. № 4. С.204.

4 Российская газета 2008. 18 окт.

5 Зеленкова А. Белорусы не хотят строить с Россией союзное государство // *Завтра твоей страны*. 28.05.2009.

6 Лукашенко А.Г. Независимая газета. 2010. 08 ноября.

7. Авакьян С.А. Договор между республикой Беларусь и РФ о создании Союзного государства: конституционно-правовой анализ // *Вестник Московского университета*. серия 11 право. 2001. №1.

8 Миронов О.В. Понятия, классификация и формы межгосударственных объединений. - М., Современное право, 2006; Конфедерационные союзы: историческая характеристика и

правовые основы. - М., Право и жизнь, 2006.

9 Авакьян С.А. Договор между республикой Беларусь и РФ о создании Союзного государства: конституционно-правовой анализ // *Вестник Московского университета*. серия 11 право. 2001. №1.

10 Авакьян С.А. Договор между республикой Беларусь и РФ о создании Союзного государства: конституционно-правовой анализ // *Вестник Московского университета*. серия 11 право. 2001. №1.

11 Концепция национальной безопасности РФ утв. Указом Президента РФ от 17 декабря 1997 г. № 1300 // *Собрания законодательства РФ*. 1997. №52. Ст.5909.

12 Михайлов Р.В. Этапы становления новых федеративных отношений в РФ // *Вестник Московского университета*. сер.12 - политические науки. 1998. №1. С.27.

13 Попов Р.В. Конфедерация государств: История и современность. Автореферат дис. канд. юрид. наук. - М., 2002. С. 22.

Функции и роль государства в реализации современной российской модели модернизации экономики

Петровская Мария Владимировна, РУДН, к.э.н., доц. кафедры бухгалтерского учета, аудита и статистики ФБГОУ ВПО РУДН; maar74@mail.ru

Васильева Людмила Сидоровна к.т.н., проф. зав. кафедрой Экономика и менеджмент ФБГОУ ВПО МГАКХиС; ludsv@mail.ru

В статье показано, что наращивание темпов экономического роста возможно лишь на основе сбалансированного подхода к разработке и внедрению модернизационных проектов, учитывающих особенности, положительные и отрицательные стороны таких проектов, реализованных в развитых странах. Рассмотрены основные этапы такого подхода, место и роль государства в реализации отдельных этапов. Для обеспечения объективного регулирования и гарантий нормативно – правовых условий для развития экономики предложены основные составляющие таких проектов.

Ключевые слова: государство, модернизация, модернизационный проект, инвестиционная политика

The functions and role of government in the implementation of contemporary Russian model of economic modernization
Petrovskaya M.V., Vasilyeva K.S.

The paper shows that increasing economic growth is possible only through a balanced approach to the development and implementation of modernization projects, taking into account the particular strengths and weaknesses of the projects implemented in developed countries. The main stages of this approach, the place and role of government in the implementation of individual stages. To ensure an objective of regulation and regulatory safeguards - the legal environment for economic development proposed by the main components of such projects

Keywords : government, modernization, modernization project, investment policy

Комплекс задач, стоящих перед современной российской экономикой во многих исследованиях, посвященных этим проблемам описывают в категориях «вызов – ответ» [1] При этом имеется в виду предложенный Арнольдом Дж. Тойнби подход, согласно которому «общество в своей жизни сталкивается с серией задач, которые оно и решает наиболее приемлемым для себя образом. Каждая такая проблема - это вызов истории» [2].

Вызов, который стоит перед Россией, обусловлен тем, что существующая модель экономики исчерпала свои возможности и на повестку дня вынесен вопрос о необходимости перехода к постиндустриальной инновационной экономике. России требуются глубокие перемены в отраслевой и технологической структуре экономики. Эта проблема стала очевидной еще в конце 90-х годов, когда не только экспертное сообщество, но и государство стало заявлять о необходимости разработки и реализации долгосрочной программы модернизации.

Финансовый кризис, начавшийся в 2008г, обнажил самые слабые стороны российской экономики. В докладе консалтинговой компании McKinsey о перспективах российской экономики [3], определено, что за последнее десятилетие экономика России исчерпала источники роста и в ближайшие годы столкнется с новыми проблемами – резким сокращением трудоспособного населения и неэффективностью инвестиций. Восстановление роста экономики после кризиса потребует роста производительности и изменения политики государства.

По мнению экспертов McKinsey, к 2020 году Россия лишится около 10 млн. человек трудоспособного возраста, что существенно ограничит возможности будущего экономического роста. Главными факторами будущего роста могут стать только новые инвестиции и повышение производительности. Между тем сегодня Россия значительно отстает от других стран по производительности труда и эффективности инвестиций.

Так, для производства тонны стали в России требуется в 3 раза больше людей, чем в США. Недельную норму российского рабочего в сфере строительства его американский коллега выполняет за один день. Чтобы произвести и передать одно и то же количество электроэнергии, в России требуется в 6 раз больше людей, чем в США.

Насколько удается обществу осознать глубину и важность стоящих перед ним проблем, а затем выработать и реализовать адекватный ответ на них, определяет судьбу данного общества. В случае успешного нахождения и реализации ответа на вызов, перед обществом открываются перспективы дальнейшего развития. Напротив, в случае, если общество не сумело найти достойный ответ на вызов, сам факт его дальнейшего существования находится под угрозой.

В качестве характерного примера успешного ответа на вызов можно указать на опыт послевоенного восстановления Германии и Японии, вошедших в историю как «германское и японское чудо». Советский Союз, столкнувшийся в начале 80-х годов с комплексом экономических проблем, не смог найти адекватный ответ на вызов и страна прекратила свое существование.

Анализируя с этой точки зрения современное социально-экономическое состояние российского общества можно сказать, что полученный вызов истории осознан, но пути ответа на него еще не сформированы в четкую программу действий.

В программном документе, с которым власть обратилась к современному российскому обществу, сказано: «Надо понять, прочувствовать всю сложность наших проблем. Откровенно обсудить их, чтобы действовать» [4].

Необходимо отметить, что ответ на вызов, как правило, не лежит только в плоскости экономических решений. Поскольку экономические проблемы современного общества тесно переплетены с социальными и политическими, то и ответ на вызов, очевидно, должен носить системный характер. Тем не менее, решение экономических проблем имеет свою несомненную специфику, в силу чего представляется возможным и целесообразным отдельно анализировать экономическую компоненту ответа на вызов и, в том числе, место и роль государства в ее формировании и реализации.

Ответом на вызов должен быть проект развития, преобразования, совершенствования экономики, направленный на решение комплекса выявленных проблем. Осознание этих проблем, как правило, является результатом сравнения социально-экономических реалий данного общества с другими, более развитыми. Такой проект чаще всего называется модернизационным проектом, исходя из того, что основной его задачей является ликвидация отсталости, т.е. осовременивания (модернизации) экономики.

Еще К.Маркс указывал, что «Страна, промышленно более развитая, показывает менее развитой стране лишь картину ее собственного будущего» [5]. При этом Маркс видел причину

в самих законах, тенденциях капиталистического производства, «действующих и осуществляющихся с железной необходимостью».

Такое механистическое представление о закономерностях осуществления модернизации породило несколько мифов, на развенчание которых впоследствии было потрачено немало сил, средств и времени:

- если каждая страна, в силу «железной необходимости» рано или поздно достигнет уровня передовых держав, то это в существенной мере снижает роль государства в осуществлении модернизации,

- достаточно взять за образец модель, реализованную ранее более развитыми странами, что автоматически снимает вопрос о национальных особенностях модернизационного проекта,

- нет необходимости прилагать усилия по формированию общественной поддержки идей модернизации.

Реализация целей модернизационного проекта не может быть достигнута путем эволюционного развития. Это всегда результат осознанного и целенаправленного действия определенных слоев общества. Как правило, осознание необходимости модернизации, ее идеологическая и методологическая подготовка и осуществление конкретных мер для достижения поставленных целей – это задача правящих элит. При этом в случае принятия решений, неадекватных конкретной социально-экономической ситуации, проблемы, вызвавшие необходимость модернизации, оказываются нерешенными и эти элиты в конечном счете теряют свое положение.

Модернизационные проекты, успешно реализованные в других странах, естественно, должны тщательно изучаться. Опробованные на практике модели преобразований должны пополнять арсенал возможных форм и методов при разработке собственного модерниза-

онного проекта.

Не менее важным представляется изучение негативного опыта модернизаций, поскольку это может дать представление о границах применения тех или иных моделей в конкретных социально-политических условиях.

При формировании методологии ответа на современный вызов целесообразно обратиться к опыту (как позитивному, так и негативному) разработки и реализации предшествующих модернизационных проектов.

Оставляя за рамками рассмотрения реформы Петра I в конце XVII – начале XVIII века и реформы, осуществленные под руководством С.Ю.Витте в конце XIX века, сосредоточим внимание на индустриализации в 20-х – 30-х годах XX века, экономических реформах под руководством А.Н.Косыгина в 60-х – 70-х годах XX века, попытках экономических преобразований под руководством М.С.Горбачева в конце 80-х годов XX века.

Прежде всего отметим, что с методологической точки зрения любая модернизация включает в себя несколько этапов:

Фиксация проблем современного состояния экономики,

Анализ внутренних и внешних причин, обусловивших основные препятствия для развития экономики,

Формирования качественных и количественных характеристик образа желаемого будущего,

Разработка комплекса мер, обеспечивающих переход к модернизированному состоянию экономики.

Осуществление необходимых экономических, социальных, политических преобразований, направленных на достижение поставленных целей.

Анализируя с методологической точки зрения отечественный опыт осуществления модернизационных проектов, рассмотрим место и роль государства в реализации от-

дельных этапов.

При осуществлении индустриализации в 30-е годы государство играло доминирующую роль на всех этапах. Сама индустриализация осуществлялась в директивном порядке и была неразрывно связана с милитаризацией, поскольку главной ее целью было достижение военной конкурентоспособности страны на международной арене.

Зримым воплощением экономической политики модернизации отечественной промышленности были станки, выпускаемые под маркой «ДиП», что означало «догнать и перегнать». Уместно отметить, что станки этой марки выпускались и полвека спустя и до сих пор составляют немалую долю отечественного станочного парка.

Не обсуждая вопрос о той громадной цене, которую пришлось заплатить всему народу за проведение «сталинской индустриализации», отметим три важных методологических момента:

- суперактивная роль государства, в разработке и реализации данного модернизационного проекта,

- успешное формирование общественного консенсуса по вопросам необходимости осуществления модернизации,

- тупиковость проведенной модернизации в стратегическом плане.

Последний момент требует более подробной расшифровки.

Стратегическая тупиковость индустриализации 30-х годов заключается не только в том, что была создана экономика для которой характерны: неустраиваемый и 80 лет спустя дисбаланс между производством средств производства и средств потребления, высокая материалоемкость и энергоемкость продукции, а также хроническая деградация сельского хозяйства.

Не менее важно, что модернизация подверглась только технологическая среда и не из-

менилась (и не могла измениться) социально-экономическая среда. Поэтому хотя индустриализация базировалась на оснащении строящихся заводов новейшим импортным оборудованием, перенесение заимствованных зарубежных технологий дало временный (тактический) эффект. Государство осознавало необходимость инноваций, но в его арсенале были преимущественно внеэкономические методы принуждения, которые не могли создать необходимые стимулы к инновациям. Это неизбежно привело к прогрессирувавшему технологическому отставанию.

Цель проведения экономических реформ в 60-х – 70-х годах XX века (вошедших в историю под названием «косыгинские») в значительной степени была обусловлена осознанием необходимости преодоления этой отсталости, стремлением более полно использовать интенсивные факторы экономического роста, прежде всего за счет повышения производительности труда и внедрения организационных и технических новаций.

При том, что декларировалось повышение научного уровня руководства экономикой, на практике выявилась недостаточная методологическая подготовка реформ, поскольку оказалось, что невыясненным остался причинно-следственный механизм, поддерживающий воспроизводство диспропорций, низкокачественной продукции и малоэффективных капиталовложений [6].

Анализ адекватности применяемых методов и поставленных целей показывает, что реформаторы 1960-70х гг. действовали вслепую: не они направляли ход событий, а он направлял их. Полномасштабным пониманием сложной социально-экономической обстановки руководство страны не располагало

Важным отличием социально-политической ситуации, в которой осуществлялась эта

реформа, от ситуации, в которой проводилась индустриализация 30-х годов, было то, что страна утратила перспективу, исчезли подъем и энтузиазм. Обществом овладело равнодушие, трудовая и социальная апатия.

Главной причиной того, что «косыгинские» реформы не достигли намеченных целей, было имманентно присущее им и неустранимое в тех социально-политических условиях антагонистическое противоречие между расширением хозяйственной самостоятельности предприятий (краеугольным камнем реформ) и принципами командно-административной экономики.

Это противоречие вылилось в противостояние развитию реформ со стороны консервативной части руководства государства и, как результат, свертывание реформ.

Поскольку задачи повышения эффективности производства, роста производительности труда, преодоления технической отсталости не были решены, СССР все больше отставал от развитых стран. Поэтому первой программой, предложенной в апреле 1985г (еще до появления лозунга о перестройке) М.С. Горбачевым было «ускорение социально-экономического развития страны на основе внедрения новых методов хозяйствования и использования новейших достижений научно-технического прогресса» [7].

Ставка делалась на ускорение технического перевооружения предприятий за счет внедрения достижений научно-технического прогресса, особенно в области машиностроения. Но при этом в силу инерции сложившегося за предыдущие 60 лет бюрократического хозяйственного механизма упор по-прежнему делался на внеэкономические методы интенсификации производства.

Неадекватность поставленных целей и выбранных методов существующим социально-

экономическим условиям стала очевидной достаточно быстро.

Обобщая результаты преобразований отечественной экономики за предшествующий период и переходя к проблемам, которые стоят перед современной российской экономикой, необходимо отметить, что корни сегодняшних проблем российской экономики во многом лежат в структурных деформациях, доставшихся в наследство от советского периода, а также в условиях и методах проведения рыночных реформ в 90-е годы.

Негативными результатами индустриализации 30-х годов, которые не были преодолены и впоследствии, были преимущественное развитие отраслей тяжелой промышленности и при слабости отраслей легкой промышленности, отставание темпов роста и технической оснащенности сельского хозяйства от промышленности, высокие материало- и энергоемкости производства.

Послевоенные политические реалии обусловили концентрацию значительной доли материальных, финансовых, интеллектуальных ресурсов в отраслях ВПК. Произошло дальнейшее утяжеление структуры промышленности и экспорта (в пользу топливно-энергетического, сырьевого и металлургического комплексов). Еще больше ослаб потребительский сектор. Если отрасли ВПК обеспечивали стратегический паритет с развитыми экономическими странами, то о количестве и качестве товаров производства отечественной легкой промышленности этого сказать было нельзя.

Переход к рыночным условиям оказал разное воздействие на каждый из секторов.

Экспортные возможности топливно-энергетического, сырьевого и металлургического комплексов оказались востребованными и эти отрасли быстро продвинулись по пути рыночного развития.

Резкое сокращение объемов государственных заказов привело к значительному спаду в отраслях ВПК и ряде отраслей тяжелой промышленности. Объявленные программы конверсии не могли компенсировать выявившиеся колоссальные перенакопление ресурсов в этих секторах экономики.

Либерализация условий внешнеторговой деятельности быстро выявила неконкурентоспособность сектора производства товаров народного потребления, что привело к его существенному сокращению.

Одной из самых тяжелых и трудно восполнимых потерь явилась потеря значительной доли научно-технического потенциала. В условиях недофинансирования науки со стороны государства и малого спроса на инновации со стороны бизнеса произошла массовая эмиграция ученых.

В первое десятилетие XXI века при решении задач количественного наращивания объемов производства не были достигнуты позитивные изменения в структуре воспроизводства общественного капитала.

Совокупной оценкой структурных деформаций, доставшихся в наследство от советского периода, и результатов проведения рыночных реформ в 90-е годы является, по выражению С.Ю. Глазьева «дезинтеграция и примитивизация экономики» [8]. Формулируя программу модернизации, необходимо прежде всего понять: какими причинами вызван кризис.

Единого мнения экспертного сообщества по этому вопросу не выработано. Хотя большинство исследователей сходятся во мнении о наличии у страны огромного ресурсного (природного, человеческого, научно-технического) потенциала, они по-разному оценивают причины, которые поставили на повестку дня вопрос «есть ли у России ... собственное завтра?» [9]

Большинство ученых жестко критикуют просчеты в формах

и методах экономической политики, использованной правительством в период перехода от планово-административной к рыночной экономике. При этом одни обращают особое внимание на неадекватность выбранной экономической модели (см., например [10]), другие делают особый акцент на недостатках финансово-кредитной политики (см., например [11]), а также на пренебрежении спецификой институциональной структуры российского общества (см., например [12]).

На основе проведенного выше анализа можно сделать вывод о том, что государству принадлежит решающая роль в подготовке и проведению модернизации. При этом достижение модернизацией своих целей зависит как от адекватно сформулированного ответа на вызов (разработки соответствующего плана действий), так и от его последовательной реализации.

Отсюда следует, что общепризнанная роль государства как создателя, регулятора и гаранта нормативно-правовых условий для развития экономики при реализации масштабного модернизационного проекта должна быть дополнена следующими важными составляющими:

- консолидация общества по вопросам целей и задач модернизации на основе согласования интересов государства, отдельных слоев и групп населения,

- разработка стратегического плана модернизационных мероприятий на основе углубленного социально-экономического анализа причин проекта, адекватного

- формирование и реализация активной социально-экономической политики, направленной на достижение поставленных целей по модернизации экономики.

Выбор модели модернизации может осуществляться на основе заимствования успеш-

но реализованных в других странах образцов или конструироваться с учетом экономических, социальных, культурных, политических особенностей конкретной страны.

При этом немаловажным фактором является необходимость учета особенностей национального менталитета, который определяет поведенческие стереотипы общества. Широко распространенное мнение, что России следовало бы взять за образец китайскую модель модернизации, игнорирует тот факт, что успех китайских преобразований экономики во многом определяется присутствием этой цивилизации ценностными ориентирами (высокая дисциплина при низком индивидуализме, бережливость, прагматизм, достижительность). На это обстоятельство указывает и акад. Л.И. Абалкин: «Характер собственности, рыночные институты, мотивы поведения, не могут - при всей их общности - не различаться в англосаксонских странах и романских странах, в Юго-Восточной Азии и мусульманском мире, в Индии, в Китае и в России» [13].

Насколько сильно может быть влияние роли государства на результаты экономического развития показывают результаты выполненного Агентством политических и экономических коммуникаций экспертно-модельного исследования [14]: проведение государством активной промышленной и инвестиционной политики и функционирование институциональной среды в основном в соответствии с законодательством обеспечивает удвоение приро-

ста ВВП, снижение роли сырьевого сектора, рост экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью, лидирующей стратегией хозяйствующих субъектов становится экспортная экспансия.

Полученные оценки подтверждают на макроуровне выдвинутый тезис о насущной необходимости формирования и реализации активной государственной экономической политики. Применение этого тезиса на практике может осуществляться только через участие государства в конкретных инвестиционных проектах.

Решение этого вопроса до настоящего времени не обеспечено необходимой научно-методической базой. Поэтому на практике выбор отдельных инвестиционных проектов осуществляется чиновниками, которые зачастую руководствуются не общегосударственными, а частными интересами. В результате государство не только не получает ожидаемого экономического эффекта от вложенных средств, но и дискредитируется сама идея участия целесообразности государства в реализации инвестиционных проектов.

В настоящее время отсутствует как концепция эффективного управления инвестиционной деятельностью хозяйствующих субъектов с участием интересов государства, так и конкретные экономико-математические модели, определяющие количественные и качественные параметры эффективности участия государства в корпоративных инвестиционных проектах.

Поэтому разработка соответствующего научно-методи-

ческого инструментария является задачей первоочередной важности для реализации активной государственной экономической политики.

Литература

Сорокин Д.Е. Россия перед вызовом. Политическая экономия ответа, М, Наука, 2003.

Тойнби А.Дж. Постигание истории, М. Прогресс, 1996.

Независимая газета. 22.04.2009

Медведев Д.А. Россия, вперед! Газета.ru.2009

Маркс К. Капитал. Том 1
Губанов С.«Косыгинская реформа» - итога и уроки. <http://institutiones.com/personalities/672-kosiginskaya-reforma.html>

Краткий экономический словарь, М., 1987

Глазьев С.Ю. Доклад «Развитие российской экономики России в условиях глобальных технологических сдвигов»

Медведев Д.А. Россия, вперед! Газета.ru.2009

Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Макроэкономические теории, реальные инвестиции и государственная российская экономическая политика. М., Издательство ЛКИ, 2008.

Глазьев С.Ю. Доклад «Развитие российской экономики России в условиях глобальных технологических сдвигов»

Сорокин Д.Е. Россия перед вызовом. Политическая экономия ответа, М, Наука, 2003.

Абалкин Л.И. Поиск пути в меняющемся мире// Избранные труды, т.4. Стр.214.

Государство и бизнес: союз за национальную модернизацию. Доклад Совета по национальной стратегии. М.2004.

Социальные инвестиции в системе экономического развития российских компаний: теоретико-методологический аспект

Новичков Андрей Викторович,
д.э.н., проф. кафедры политической
экономики и международных экономи-
ческих отношений Российского госу-
дарственного социального универси-
тета

В статье дано обоснование главного тезиса статьи: роль социальных инвестиций как основа эффективного роста корпораций. В центре полемики — оценка экономической эффективности социально ответственной предпринимательской деятельности корпораций. Рассматриваются становление корпоративной социальной ответственности (КСО), ее природа, функции и характерные черты. Анализ проблемы социальных инвестиций предлагается с позиции экономической теории и воспроизводственного процесса. Предложены меры по ускоренному росту социальных инвестиций в современной экономике России.

Ключевые слова: социальные инвестиции, корпоративная социальная ответственность, стейкхолдеры: внешние и внутренние, корпоративная филантропия, система управления КСО.

Social investment in the economic development of Russian companies: theoretical and methodological aspects
Novichkov AV.

In article the substantiation of the main thesis of article is given: a role of social investments as a basis of effective growth of corporations. In the polemic center — an estimation of economic efficiency of socially responsible enterprise activity of corporations. Are considered formation of corporate social responsibility (КСО), its nature, functions and characteristic features. The analysis of a problem of social investments is offered from a position of the economic theory and воспроизводственного процесс. Measures on the accelerated growth of social investments in modern economy of Russia are offered.

Keywords: social investments, corporate social responsibility, стейкхолдеры: external and internal, corporate philanthropy, control system КСО.

Социальные инвестиции открывают новые рыночные возможности и помогают бизнесу избежать рисков. Они стали одной из узловых тем в дискуссии о механизмах, обеспечивающих устойчивое развитие бизнеса. [1] В центре полемики — оценка экономической эффективности социально ответственной предпринимательской деятельности. Однако вопрос о том, насколько социально ответственная модель поведения компании работает на ее конкурентоспособность, имеет логическое продолжение: в какой мере сама деятельность корпоративного сектора в ее нынешних политических и правовых формах отвечает интересам общественного развития? [2] Способствует ли ориентация бизнеса на модель корпоративной социальной ответственности (КСО) повышению управляемости и минимизации современных рисков?

Философия социальных инвестиций призвана минимизировать риски глобального развития и ответить на вызовы со стороны гражданского общества. Нарастающее недовольство последствиями глобализации и ролью крупных ТНК — заставляет корпоративное сообщество особо заботиться о поддержании позитивного имиджа. Еще в конце прошлого столетия бизнес не уделял достаточного внимания своим социальным обязательствам [3]. Уровень доверия к корпорации как социальному институту оставался крайне низким. В настоящее время эта проблема стоит остро. Это вызвано тем, что за последние десятилетия государство в системе рыночных отношений сокращает разросшуюся сферу собственных социальных обязательств. Перераспределение ответственности за развитие социальной среды стимулирует активный поиск каналов и форм взаимодействия между бизнесом и властью. Такое взаимодействие рассматривается сегодня как ключевой элемент повышения управляемости социальными процессами. В конечном счете, речь идет о создании механизмов минимизации и преодоления рисков, подрывающих перспективы устойчивого и предсказуемого развития.

В условиях рисков, связанных с вероятностью потерь в результате действий заинтересованных сторон, соблюдение корпоративным менеджментом социального контракта в обмен на ресурсы, предоставляемые заинтересованными сторонами, является обязательным условием устойчивого развития корпорации. Это обусловлено тем, что корпоративная социальная ответственность — это обязательства корпоративного менеджмента в соблюдении социального контракта на взаимовыгодных условиях, удовлетворяющих требования всех заинтересованных сторон в процессе их взаимодействия. [3]

Мировая практика показывает, что решение социальных вопросов способствует эффективному развитию корпораций и в долгосрочной перспективе приводит к сокращению средних издержек. Поэтому неслучайно точное измерение отдачи от корпоративной социальной ответственности (КСО) остается проблемой, над которой большинство компаний продолжают работать, но положительный эффект — повышение производительности труда и укрепление бренда — налицо. Установлено, что проблема социальной ответ-

ственности корпораций особенно значима в трудоемких отраслях промышленности, требующих значительных социальных инвестиций на выполнение обязательств перед работниками предприятий. [4]. Более того, корпорация обязана учитывать социальные воздействия своей деятельности на потребителей и местные сообщества, а также способствовать достижению социальных целей общества в целом.

Эффективной реализации социальных инвестиций, основанных на неразрывности экономических принципов существования компании и ее социальной ответственности перед обществом, в значительной степени требует глубоких разработок теоретико-методологических основ формирования и функционирования данного сектора отношений. В отечественной экономической науке пока отсутствует единая трактовка содержания корпоративного гражданства и социальных инвестиций как формы его реализации, слабо изучена эволюция становления институтов ответственности, не разработаны этические индексы. Попытка переноса на российскую почву зарубежных принципов корпоративной социальной политики в отношении общества показывает, что без учета особенностей и традиций российской экономики такие системы или не приживаются, или не дают ожидаемого быстрого решения проблем.

Затраты на социальную ответственность корпораций являются накладным капиталом для их развития. Это полностью совпадает с мнением компаний по всему миру. Треть же российских компаний особенно выразили обеспокоенность высокими затратами на социальную ответственность, что, по их мнению, может стать препятствием для дальнейшего расширения масштабов хозяйственной деятельности.

Исследованию роли социальной ответственности в реа-

лизации стратегии устойчивого развития и формированию политики социальной ответственности предприятия посвящено значительное число научных работ зарубежных и российских исследователей. В то же время еще недостаточно работ, в которых глубоко и содержательно исследуется проблема эффективного управления КСО в условиях динамичной среды хозяйствования и рисков, связанных с требованиями и нарушениями ожиданий заинтересованных сторон корпорации. В экспертном и деловом сообществе пока не сложились четкие и общепризнанные критерии оценки КСО. Во многом такая неясность объясняется отсутствием как достоверных параметров социально ответственной деятельности, так и консенсуса относительно понимания общественной роли корпоративного сектора. Очевидной потребностью становится концептуализация понятия.

В самом общем плане КСО — это стратегия бизнеса по взаимодействию с обществом в целях обеспечения эффективного и устойчивого развития и формирования собственной репутации как ответственного «корпоративного гражданина», полноправного участника такого развития. В рамках этого подхода бизнес рассматривается как ключевой участник не только рыночных, но и иных общественных отношений. Модель КСО ориентирует на ответственную оценку влияния социальных инвестиций на общественное развитие и на окружающую среду, причем как в пределах национальных сообществ, так и на глобальном уровне. Непосредственными участниками корпоративных отношений выступают местные сообщества и ассоциации граждан, потребители, инвесторы, акционеры и поставщики («внешние» стейкхолдеры), а также наемный персонал и менеджмент («внутренние» стейкхолдеры). К категории «стейкхолдеров» (Stakeholder, бук-

вально — «держателей интереса») относятся граждане, сообщества или организации, которые влияют на деятельность корпорации или сами находятся в сфере ее влияния, как в рамках деловой среды, так и за ее пределами. Модель «компании участников» (Stakeholders Company) строит свою деятельность на иных принципах взаимодействия, нежели ориентированная исключительно на приоритеты собственников и держателей акций привлекательная «компания акционеров» (Shareholders Company). Эти модели внутрикорпоративных отношений соотносятся с более широкими моделями развития общественных отношений — либерально-рыночной и социально-рыночной. Некоторые группы оказываются «стейкхолдерами поневоле» — из-за того ущерба, который им наносит или может нанести деловая активность компании. [2] Открытым остается и вопрос о том, насколько этический выбор компании способен отразить коллективную волю всех корпоративных стейкхолдеров и примирить конфликты интересов различных групп. Применимы ли в рамках стратегии корпоративного управления принципы политической демократии? И может ли компания, претендующая на роль ответственного корпоративного гражданина, вести бизнес в тех странах, где систематически нарушаются права человека? Помимо самих корпораций ключевую роль в выстраивании системы КСО играют институты государства, а также международные организации, в том числе сетевые НКО. В развитии системных и долгосрочных связей с корпоративными игроками заинтересованы субнациональные и национальные сообщества.

Нерешенность ряда проблем обуславливает необходимость разработки системы управления корпоративной социальной ответственностью промышленного предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Современная корпорация, подверженная внешним рискам хозяйствования, действует как «открытая система». В такой среде устойчивость развития корпорации требует эффективного процесса взаимодействия корпорации со стейкхолдерами, которые, с одной стороны, испытывают на себе последствия этой деятельности, с другой стороны, могут повлиять на результаты хозяйственной деятельности корпорации.

Процесс взаимодействия корпорации со стейкхолдерами будет эффективен лишь в том случае, если он мотивирует корпоративный менеджмент к согласованию собственных целей с ожиданиями и требованиями заинтересованных сторон. В этой связи для того, чтобы социальный контракт был действенным, корпоративный менеджмент должен обеспечить возможность извлечения взаимных выгод и преимуществ, обеспечивающих стимулы для всех участников социального контракта. Главным мотивом в принятии социальных обязательств в условиях растущей неопределенности внешней среды хозяйствования является стремление минимизировать риски потерь человеческих ресурсов, деловой репутации, инвестиционной привлекательности и других потерь, связанных с непредсказуемостью действий заинтересованных сторон. Эти растущие корпоративные риски, обуславливают необходимость управления корпоративной социальной ответственностью как элемента системы корпоративного управления, которое позволяет осуществлять целенаправленное воздействие управляющей подсистемы на риски, связанные действиями заинтересованных сторон. Практическое применение концепции управления корпоративной социальной ответственности видится в построении системы ее управления. Для достижения цели управления КСО - обеспечения непрерывного процесса взаимодей-

ствия с заинтересованными сторонами - необходим системный подход к ее управлению. В системной модели управления КСО, построенной в соответствии с принципами построения организационной системы, объектом управленческого воздействия выступают социально-экономические отношения с заинтересованными сторонами. Большая часть делового сообщества традиционно придерживается более узкого понимания корпоративной социальной ответственности, выражаемого в формуле: КСО = экономическая эффективность + выполнение налоговых обязательств + корпоративная филантропия + прозрачная отчетность. В среде самого бизнеса вообще нередко опускается уточняющее прилагательное «социальная» и широко используется понятие просто «корпоративной ответственности», приоритетным объектом которой является деловая среда. Система управления КСО представляет собой совокупность взаимосвязанных функций анализа, планирования, организации и контроля, обеспечивающих непрерывный процесс взаимодействия корпоративного менеджмента с заинтересованными сторонами. Планирование в системе управления КСО является важнейшей управленческой деятельностью по разработке целевых показателей, программ и заданий, направленных на достижение цели управления КСО. Сам процесс представляет собой последовательность ряда необходимых процедур: идентификация и анализ рисков, выявление групп наиболее значимых заинтересованных сторон, формирование целевых критериев и показателей КСО, а также разработка программ КСО, систем менеджмента, удовлетворяющих требования заинтересованных сторон. Многоаспектность взаимодействия с заинтересованными сторонами обуславливают необходимость организации в системе управления КСО,

которые должна осуществляться по трем направлениям: социальному, экологическому и экономическому. Неоднородность элементов системы управления КСО требует такого организационного обеспечения, которое способно обеспечить четкую координацию действий между структурными подразделениями, отвечающими за реализацию целей и задач управления КСО. Координационный комитет (совет) по этике и КСО, выполняющая основную рекомендательную функцию комитета, призван осуществлять координацию деятельности структурных подразделений, взаимодействующих с заинтересованными сторонами. В рыночных условиях хозяйствования наиболее эффективны саморегулируемые структуры, способные осуществлять контроль своей деятельности с помощью показателей. Показатели КСО должны стать обязательным инструментом контроля КСО, применяемого для оценки результативности функционирования системы управления КСО и оценки рисков, возникающих при взаимодействии с заинтересованными сторонами. [4]

В рыночных условиях хозяйствования условием устойчивого развития корпорации должна стать множественная подчиненность прибыли как цели деятельности корпорации, которая требует определения приоритетов целеполагания и обеспечения баланса интересов. Однако, отраслевые особенности деятельности российских промышленных предприятий в области корпоративной социальной ответственности, обусловленные спецификой производственных технологий отраслей, оказывают значительное влияние на процесс взаимодействия с заинтересованными сторонами. Освоение новых месторождений, строительство объектов инфраструктуры, расширение и модернизация производства, требующие масштабного финанси-

вания, обусловили необходимость тесного сотрудничества с финансовым сектором, привлечение заемных средств и выпуск долговых инструментов. Но в условиях риска, особенно в период реформирования экономики, в процессе взаимодействия корпорации, заинтересованной в росте инвестиционной привлекательности и снижении репутационных рисков, с акционерами, инвесторами и кредиторами должен действовать принцип конструктивного диалога, основанного на предоставлении полной и объективной информации о дивидендной политике, об экономических, социальных и экологических показателях деятельности компании. [5] В российских условиях хозяйствования взаимодействие промышленных корпораций с потребителями, поставщиками продукции и деловыми партнерами носит долгосрочный характер. Такая специфика промышленного производства обуславливает необходимость в эффективном взаимодействии с потребителями, проводя открытую политику в области качества продукции и политику закупок в отношениях с поставщиками и партнерами на принципах справедливости и ответственности организации бизнеса, прозрачности информации о качестве продукции, ее влиянии на окружающую среду. Не менее важным принципом взаимодействия с деловыми партнерами является противостояние коррупции посредством активного участия в тендерах и открытых конкурсах. Высокие экологические, социальные и кадровые риски, влияющие на уровень производственного травматизма и аварийности производства, заболеваемости работников и качества жизни населения региона, мотивирует корпоративный менеджмент к принятию обязательств, превышающих установленные законодательством, в области охраны труда и промышленной безопасности, оплаты труда и

социальной адаптации высвобождаемых работников, оздоровления работников в период реструктуризации. В связи с ростом требований к гибкости, адаптивности и квалификации рабочей силы на промышленном производстве необходимым условием обеспеченности рабочей силой является самофинансирование различных форм обучения, учитывающих отраслевую специфику предприятия. Не менее актуальными для промышленных предприятий являются риски, связанные с изменениями в государственном регулировании, так как многие из них выполняют градообразующую функцию и являются основными налогоплательщиками и работодателями в регионе присутствия. Поэтому качество жизни населения зависит от прямого финансирования развития инфраструктуры городов, материально-технической помощи образовательным и медицинским учреждениям, развития спорта и т. д. Рост объемов производства корпорации в обмен на право пользования природными и трудовыми ресурсами стимулирует развитие других отраслей экономики, внедрение инноваций, создание рабочих мест, наполнение бюджетов всех уровней. В связи с высокой техногенной нагрузкой на окружающую среду, высокой ресурсо- и энергоёмкостью технологических процессов промышленного производства одним из приоритетных направлений процесса взаимодействия с заинтересованными сторонами с целью снижения экологических рисков хозяйствования должны стать целевые программы по сохранению и поддержанию экологического равновесия в регионах присутствия предприятий.

Устойчивое развитие не может осуществляться от случая к случаю и рассматриваться как нечто имеющее второстепенное значение. Оно должно быть комплексным, включать в себя все элементы, присущие КСО, и

стать одним из ключевых компонентов стратегии и бизнес-процессов компании. Управление системным подходом к устойчивому развитию — сложная задача, но она является важным элементом успеха компании.

Несмотря на множество существующих барьеров, российские компании хотят улучшить свои социальные и экологические показатели и КСО прочно обосновалась в списке приоритетов российского бизнеса, резюмируют исследователи. Хотя размах и глубина социальной активности значительно варьируются, российские компании активно включают КСО в свою деятельность. Как и на Западе, российские компании используют различные определения КСО и устойчивого развития в своих попытках скоординировать финансовые, социальные и экологические цели. Однако некоторым компаниям не хватает понимания того, что включает в себя корпоративная социальная ответственность, и они ограничивают свою деятельность только программами для местных сообществ и различными формами корпоративной филантропии. В то же время, большинство руководителей понимают необходимость наращивания темпов устойчивого развития, особенно в компаниях, инвестирующих на внешних рынках.

Исходя из этих особенностей процесса взаимодействия с заинтересованными сторонами актуальными для промышленных корпораций рисками, возникающими в процессе такого взаимодействия, необходимо осуществлять выбор приоритетных направлений взаимодействия с заинтересованными сторонами. Трудоемкость производственных процессов показывает, что планирование, организация и контроль КСО по социальному направлению является приоритетным направлением в процессе взаимодействия с заинтересованными сторонами на предприятиях

легкой промышленности. Целевыми критериями управления КСО при взаимодействии с работниками, государственными органами власти и профсоюзными организациями являются: 1) полная занятость на производстве; 2) высокий уровень качества жизни работников предприятия и полное воспроизводство рабочей силы; 3) условия труда, безопасные для жизни и здоровья работников предприятия; 4) оздоровление работников, вовлеченных в основное производство предприятия. [6]

Система контроля должна быть основана на сопоставлении фактического состояния с целевым состоянием, поэтому обоснованность показателей КСО является важнейшим условием эффективного процесса ее управления. Показатели КСО являются одним из основных инструментов управления КСО, повышающих мотивацию корпорации на выполнение обязательств перед заинтересованными сторонами и позволяющих выявлять причины отклонений и своевременно устранять недостатки в организации КСО.

Однако самым большим вопросом для российских компаний является определение того, что же означает КСО в контексте национальных особенностей, и поиск своего пути развития. На протяжении столетий в России спорили о том, должна ли страна идти по западному пути развития или искать свой собственный. Национальное определение понятия «устойчивое развитие» является частью этой дискуссии. Одни надеются на то, что развитие бизнеса будет все в большей степени следовать западным ценностям и практикам. Другие считают, что российские компании не должны слепо копировать повсеместно принятые модели и им следует учитывать различия в среде ведения бизнеса, существующих традициях

и отношениях. Но по мере того, как российские компании усиливают свою конкурентоспособность на международном рынке, вопросы, которые они решают, также приобретают глобальный контекст. [7]

Таким образом, российский бизнес, реализуя модель социальных инвестиций — модель, нацеленную на повышение ответственного общественного поведения компании, будет «сотрудничать» с другими социальными институтами для совместного участия в осуществлении стратегии развития, компания разрабатывает и проводит в жизнь программы социально ответственных инициатив непосредственно в сфере экономической деятельности, а также в природоохранной и социальной сферах — по так называемой «тройной линии ответственности» (Triple Bottom Line). В этом случае российский бизнес будет эффективно решать проблемы по становлению «прозрачной» социальной отчетности, пересмотру корпоративных кодексов его поведения и защите прав человека.

Литература

1. О модели «общества участия» см.: Hutton W. *The Stakeholding Society*. L.: Polity Press, 1999. www.iisd.org/pdf/2002/sd_timetable2002.pdf.
2. См.: Кастельс М. *Информационная эпоха. Экономика, власть и общество*. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
3. См. раздел, посвященный корпоративному гражданству, на сайте: www.bccccc.net.
4. Vogel D. *The Market for Virtue. The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*. Washington: Brookings Institution Press, 2005.
5. Moon J., Crane A., Matten D. *Can corporations be citizens? Corporate citizenship as a metaphor for business participation in society* // ICCSR Research Paper. 2003. № 13. См.

также www.nottingham.ac.uk/business/ICCSR/index.html.

6. Birch D. *Corporate Citizenship — Rethinking business beyond corporate social responsibility* // Andriof J., McIntosh M. (Eds.). *Perspectives on Corporate Citizenship*. Sheffield: Greenleaf, 2001. P. 53-65.

7. О понятии и институтах глобального гражданского общества см.: Anheier H., Glasius M., Kaldor M. (Eds.). *Global Civil Society Yearbooks*. Oxford: Oxford University Press, 2001-2005.

8. Кляйн Н. *No Logo. Люди против брендов*. М.: Добрая книга, 2003. С. 407-487.

9. См.: <http://www.corporatewatch.org.uk>.

Ссылки

1. Перегудов С. П. *Корпорация, общество, государство. Эволюция отношений*. М.: Наука, 2003. С. 43.
2. *Gearing Up: From Corporate Social Responsibility to Good Governance and Scalable Solutions*. L.: Accountability, 2004. P. 14-15.
3. Zadek S. *The Civil Corporation: The New Economy of Corporate Citizenship*. L.: Earthscan, 2004. P. 8.
4. Ансофф И. *Стратегическое управление* Текст. /Сокр. пер. с англ.; ред. и предисл. Л.И. Евенко. Экономика, 2009. - 519 с.
5. Антонов В.Г., Крылов В.В., Кузьмичев А.Ю. и др. *Корпоративное управление* Текст.: /под ред. Антонова В.Г. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА -М, 2009. -288 с.
6. Батаева Б. С. *Социальная ответственность как фактор улучшения корпоративного управления* Текст./Б.С.Батаева// *Финансы и кредит*. 2003. - № 24. - С. 79
7. Дубовицкая Е. *Риски корпоративного управления: проблемы теории и практики управления*. Текст. /Проблемы теории и практики управления, - 2007. № 12. - С.84.

Политика ценообразования образовательных услуг как фактор конкурентоспособности вуза

Сапожников Владимир Николаевич,
к.э.н., доцент, Международный славянский институт

Сегодня система стимулирования поощряет внедрение лишь тех инноваций, которые повышают качество услуг и спрос на услуги. Инновации могут быть реализованы на основе освоения вузом в учебном процессе систем коммуникаций, сетевых технологий и компьютерной техники, создания видеоконференцзалов и применения в учебном процессе компьютерных деловых игр. Рассмотрены следующие ценовые стратегии: стратегия высоких цен; стратегия средних цен; стратегия целевых цен; стратегия следования за лидером. Рассмотрены основные подходы ценообразования: сметный, калькуляционный и нормативный.

Ключевые слова: Инновации, ценообразование, образовательные услуги, конкурентоспособность, негосударственный вуз.

Pricing policy of educational services as a factor in the competitiveness of the university
Сапожников В.Н.

Today, the incentive system encourages the introduction of only those innovations that improve the quality of services and demand for services. Innovation can be achieved through the development of the university in education systems, communications, networking and computer technology to create and use videokonferentszalov in the learning process of computer gaming. We consider the following pricing strategies: the strategy of high prices, average prices of the strategy, the strategy of target prices, the strategy of following the leader. The basic pricing approaches: estimated, and the standard calculation.

Key words: innovation, pricing, educational services, competitive, non-state university.

Конкуренция в области образовательных услуг, прежде всего, заставляет негосударственные вузы добиваться сокращения издержек. Известно, что фундаментальной движущей силой непрерывного повышения качества услуг и сокращения издержек являются постоянные инновации. К сожалению, в настоящее время еще не обоснованы экономические стимулы для постоянных инноваций в сфере образовательных услуг.

Действующая сегодня система стимулирования поощряет внедрение лишь тех инноваций, которые повышают качество услуг и спрос на услуги. Стоимость услуг при таком подходе отодвигается на второй план. Такая конкурентная борьба является непродуктивной.

Внедряемые инновации будут характеризоваться, с одной стороны, увеличением абсолютных величин издержек вследствие роста затрат на приобретение и внедрение в учебный процесс передовых технологий, методов и средств обучения, с другой стороны, уменьшением относительных, удельных (на единицу эффекта) издержек вследствие повышения эффективности процесса обучения студентов с помощью этих методов и средств.

Вторая сторона инноваций обусловлена необходимостью решения ряда организационных вопросов:

- предоставление студенту образовательного комплекса (суммы знаний, умений, навыков по выбранной специальности) более высокого качества и за более короткий период времени обучения (при строгом выполнении требований государственных образовательных стандартов) или более высокого качества и большего объема (при превышении требований государственных образовательных стандартов);
- создание условий для более высокой степени усвоения студентом материала образовательного комплекса при сокращении времени аудиторных занятий и увеличении самостоятельной работы под контролем преподавателей;
- улучшение учебно-методического сопровождения процесса обучения с целью самостоятельного освоения студентами большей части образовательного комплекса;
- создание эффективных контрольных систем тестирования и аттестации знаний студентов в процессе обучения;
- внедрение комплексных методов преподавания дисциплин (метод совмещения смежных дисциплин с помощью компьютерных программ), позволяющих уменьшить время обучения по каждой дисциплине;
- формирование высокопрофессиональной команды профессорско-преподавательского состава, владеющей передовыми технологиями обучения [2, с. 114].

Отмеченные направления инноваций могут быть реализованы на основе освоения вузом в учебном процессе интегрированных систем коммуникаций, новых современных сетевых технологий и компьютерной техники, создания видеоконференцзалов и применения в учебном процессе компьютерных деловых игр.

Проблема самофинансирования негосударственного вуза связана с обеспечением условий безубыточности его образователь-

ной деятельности. Анализ безубыточности (break-even analysis) применительно к негосударственному вузу может использоваться для определения требуемого объема предоставляемых образовательных услуг, при котором вуз полностью компенсирует все свои затраты на организацию и проведение учебного процесса.

Применяя метод анализа безубыточности к негосударственному вузу используем следующие ограничения и допущения:

- цена образовательной услуги неизменна на протяжении расчетного периода времени (период, на котором проводится анализ безубыточности);
- показатели продаж разного вида услуг стабильны и независимы;
- эффективность образовательной деятельности вуза на протяжении расчетного периода постоянна;
- переменные затраты на единицу образовательной услуги постоянны на протяжении данного расчетного периода.

При анализе безубыточности вуза выделяются следующие виды образовательных услуг:

- в разрезе факультетов (например, экономики, лингвистики, психологии, юриспруденции, менеджмента);
- в разрезе факультетов и уровней образования (например, бакалавры экономики, специалисты юриспруденции, магистры психологии);
- в разрезе факультетов, уровней образования и форм образования (например, очная подготовка бакалавров психологии, очно-заочная подготовка специалистов по финансам и кредиту, заочная подготовка магистров лингвистики) [4, с. 11].

При суммировании нескольких видов образовательных услуг принимается во внимание, что условно-постоянные издержки можно оценивать, только в общей сумме, так как разделить их по разным видам услуг не представляется возможным, и

что услуги могут иметь различные цены и условно-переменные издержки.

С помощью концепции безубыточности применительно к платному образованию можно оценить конкурентоспособность негосударственного вуза с точки зрения пользователя образовательной услуги, т. е. абитуриента или студента.

Ценовая политика негосударственных вузов, как правило, содержит следующие часто наблюдаемые ошибочные решения: ценообразование излишне ориентировано на издержки вуза по организации и проведению учебного процесса; цены слабо приспособлены к динамике изменения рыночных условий; цены рассматриваются в отрыве от других элементов комплекса маркетинга; цены недостаточно учитывают конкретные условия оказания образовательных услуг, а также особенности отдельных сегментов образовательного рынка [5, с. 78].

Из вышеизложенного следует, что эффективность деятельности негосударственного вуза во многом зависит от проводимой ценовой политики.

В условиях высокой конкуренции вузам приходится либо снижать цены на образовательные услуги, либо их стабилизировать. При реализации подобной ценовой политики необходимо не только обеспечить компенсацию своих затрат, но и получить минимальные средства для инвестирования их в развитие института.

Некоторые негосударственные вузы считают, что увеличение объема предоставляемых образовательных услуг приведет в итоге к снижению затрат на одну услугу и, следовательно, к увеличению денежных средств, которые можно будет выделить для инвестиций в развитие вуза.

Очевидно, что между качеством образовательной услуги и размером платы за нее должна существовать прямая зависимость.

Независимо от выбранной вузом ценовой политики при определении цены необходимо учитывать в цене интересы как производителя образовательных услуг (вуза), так и их потребителя (студентов).

Реальная политика цен формируется в соответствии с принятой стратегией ценообразования, являющейся частью общей стратегии развития негосударственного вуза.

Наибольшее распространение в вузах получили следующие ценовые стратегии:

1. Стратегия высоких цен. Получение максимально возможного превышения денежных поступлений в вуз над его расходами путем приема абитуриентов и студентов, для которых образовательные услуги в конкретном вузе имеют настолько большую ценность, что они готовы заплатить за данные услуги плату выше средней рыночной цены.

2. Стратегия средних цен. Вуз устанавливает цены на образовательные услуги на уровне среднерыночных, т. е. незначительно выше или ниже их. Стратегию средних цен в настоящее время использует большинство негосударственных вузов.

3. Стратегия целевых цен. При данной стратегии в течение длительного периода обеспечивается постоянная величина превышения поступлений вуза над расходами и вне зависимости от изменения рыночных цен и объемов предоставляемых вузом услуг данное превышение сохраняется. Применение стратегии целевых цен может позволить вузу обеспечить постоянные инвестиции в развитие.

4. Стратегия следования за лидером. Суть этой стратегии предполагает установление вузом цен на предлагаемые образовательные услуги, ориентируясь на рыночные цены ведущего в данном направлении обучения государственного или негосударственного вуза [7, с. 66].

Известно, что на ценообразование в условиях рыночного

механизма определяющее влияние оказывают: платежеспособный спрос, издержки производства и структура рынка.

Остановимся на издержках коммерческого вуза по оплате труда профессорско-преподавательского состава (ППС). Руководство вуза старается строго регламентировать деятельность преподавателя, однако необходимо отметить, что режим, использование и учет всего рабочего времени преподавателей не всегда поддаются регламентации, поскольку в отдельные дни фактическая продолжительность рабочего дня может составлять более шести часов, а в другие – менее.

Затраты рабочего времени и напряженность труда преподавателей вузов напрямую зависят от годового объема учебной работы на кафедре.

Учебная нагрузка должна быть оговорена в трудовом договоре с ППС и устанавливаться в зависимости от квалификации преподавателя, профиля кафедры в пределах, установленных законом РФ и приказом ректора учебного заведения для каждой должности ППС.

Учебно-методическая работа ППС планируется по виду работы без нормы в часах. Научно-исследовательская, организационно-методическая и воспитательная работа ППС также планируется только по виду.

Очевидно, что во многом спрос на рынке образовательных услуг определяет качество предоставляемых образовательных услуг, что, в свою очередь, напрямую связано с уровнем профессионализма преподавателя, однако, существуют и другие факторы в значительной мере определяющие спрос на образовательные услуги.

Спрос на рынке услуг в области высшего профессионального образования изменяется с отрицательным временным лагом по сравнению со спросом на рынке труда. Величина этого временного запаздывания составляет в российских

условиях около 10 лет. Таким образом, реальные изменения на рынке труда в среднем только через 10 лет могут проявляться в соответствующем изменении спроса на рынке услуг высшего профессионального образования [1].

Важно отметить, что платежеспособный спрос на услуги негосударственного высшего профессионального образования в настоящее время предъявляют, как правило, семьи со средними доходами. Семьи с низкими доходами из-за недостатка средств не в состоянии оплачивать услуги негосударственных вузов. Доходы богатых семей и их положение в обществе позволяют устраивать своих детей либо в престижные государственные вузы на платной основе, либо в зарубежные университеты.

Наиболее приемлемым механизмом ценообразования, на наш взгляд, являются либо «ценовое соглашение», либо «ценовое лидерство». Практически в используемых в настоящее время негосударственными вузами механизмах ценообразования на рынке образовательных услуг применяются элементы этих стратегий.

Как показывает опыт, руководство некоторых негосударственных вузов рассматривает величину оплаты за обучение в государственных вузах в качестве «цены лидера». Цена обучения в негосударственном вузе устанавливается ниже, чем в государственном. В то же время негосударственные вузы внимательно отслеживают цены друг друга и учитывают их при установлении цен на предстоящий учебный год.

Как показали исследования, для решения проблемы расчета цен на образовательные услуги негосударственного вуза могут быть использованы три основных подхода: сметный, калькуляционный и нормативный. Использование в условиях негосударственного вуза сметного подхода оказалось малопродуктивным, так как

смета обычно составляется в начале календарного, а не учебного года, т.е. за 7 месяцев до начала приема студентов и получения вузом денежных поступлений. В условиях экономической нестабильности рынка образовательных услуг смета в большинстве случаев не может служить отправной точкой для расчета оптимальной цены образовательных услуг [6, с. 34].

При составлении сметы на учебный год финансовая отчетность должна быть представлена в налоговые органы только по итогам календарного года. При этом вуз попадает в ситуацию, когда, получив максимум своей годовой выручки в июне – августе, к концу года он может иметь значительное превышение денежных поступлений над произведенными расходами, что в значительной степени ухудшает отчетные финансовые показатели вуза.

Более целесообразно использовать в условиях негосударственного вуза калькуляционный подход, при котором затраты на предоставление комплекса образовательных услуг, рассчитанные на одного студента, оцениваются по соответствующим статьям калькуляции, что предполагает точную оценку себестоимости комплекса услуг. Однако прямые затраты на оказание услуги могут состоять только из заработной платы преподавателей и учебно-вспомогательного персонала, а все остальные расходы являются косвенными затратами, которые включаются в себестоимость в виде процента от их заработной платы.

Так как ставки преподавателей дифференцируются в зависимости от ученых званий и степеней, подобные расчеты затрат могут привести к неправдоподобным выводам, например вечерняя форма обучения может оказаться дороже очной формы, если учебный процесс на вечернем отделении будут вести профессоры, а занятия на дневном отделении – доценты

и преподаватели без ученых степеней. Кроме этого, недостатком использования калькуляционного подхода является возможный рост себестоимости образовательных услуг за счет расходов вуза, необходимых для повышения качества учебного процесса (к примеру, увеличение доли индивидуальных занятий путем выполнения курсовых, семестровых контрольных работ). Это может привести к получению неадекватной экономической информации о сложившейся в вузе ситуации, что отрицательно скажется на принятии управленческих решений по ценообразованию.

В соответствии с нормативным подходом расходы вуза можно разбить на две части. Первая часть – расходы на образовательные программы, которые включают в себя заработную плату преподавателей и управленческого персонала,

учебные и хозяйственные расходы. Другая часть – расходы на содержание имущества вуза, которые включают коммунальные платежи, расходы на капитальный ремонт, приобретение нового оборудования. Каждый вуз должен разработать систему нормативов стоимостного характера, фиксирующих стандартные расходы на одного студента исходя из требований документа Министерства образования, рекомендаций педагогической науки, санитарно-гигиенических требований и накопленного опыта.

Как показал опыт, разработка и постоянная корректировка системы нормативов ценообразования с учетом постоянно изменяющихся цен представляет трудоемкий процесс, но при наличии нормативов проблему ценообразования можно решить более рационально, чем это достигается в настоящее время при использовании других подходов.

Литература

1. Громько Ю.В. Проектирование и программирование образования / Моск. Акад. Развития образования. М., 2009.
2. Кларин М.В. Инновации в обучении: (Анализ зарубежного опыта). М., 2007.
3. Ковалев С.Г., Тучков А.И. Рынок труда: понятие, закономерности, перспективы. СПб. 2010.
4. Смирнов С.А. Становление и институционализация высшего негосударственного образования в современной России. Ростов н/Д. 2008.
5. Соловьева Л.В. Организационно-экономический механизм производства образовательных услуг в вузе. СПб. СПб. 2009.
6. Эйшер Ж. Финансирование высшего образования: европейская модель и ее эволюция // Экономика и образование. СПб. 2009.

Маркетинг территорий в Российской Федерации

Конотопов Вадим Михайлович, к.э.н.,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
в ГОУ ВПО МГИИТ им. Сенкевича
e-mail: kon-vadim@yandex.ru
тел: 8-916-310-49-98

Статья посвящена проблемам маркетинга территорий в Российской Федерации. Развитие рыночных отношений потребовало от производителей более глубокого изучения рынков сбыта, потребностей и запросов покупателей. В развитии этой потребности возник маркетинг – вид деятельности и целая система территориальных и методологических знаний, позволяющие оптимально удовлетворить потребительский спрос посредством обмена. Важнейшими инструментами маркетингового анализа территорий являются SWOT-анализ (анализ сил, слабостей, возможностей и угроз), анализ и выбор целевых рынков и позиционирование (определение нынешних и желаемых позиций) территорий. Ключевые слова: проблемы маркетинга территорий, рыночные отношения, производители, рынок сбыта, потребности, запросы покупателей, потребительский спрос, обмен, SWOT-анализ, целевые рынки.

Marketing areas in the Russian Federation
Konotopov M.V.

Article is devoted to problems of marketing of territories in the Russian Federation. Development of the market relations demanded from producers of pain of deep studying of sales markets, requirements and inquiries of buyers. In development of this requirement there was a marketing – a kind of activity and the whole system of the territorial and methodological knowledge, allowing optimum to satisfy a consumer demand with exchange means. The most important tools of the marketing analysis of territories are SWOT analysis (the analysis of forces, weaknesses, possibilities and threats), the analysis and a choice of the target markets and positioning (definition of present and desirable positions) territories.

Keywords: problems of marketing of territories, market relations, producers, sales market, requirements, inquiries of buyers, consumer demand, exchange, SWOT analysis, target markets.

Теория вопроса пока только формируется. В основном в России речь идет в лучшем случае только о маркетинге на территории, а в мире давно не новость маркетинг территорий, причем самых разных уровней управления - сообщества государств, отдельной страны, региона. Если объектом внимания маркетинга на (внутри) территории являются отношения по поводу конкретных товаров, услуг и др., осуществляемые в пределах территории, то для маркетинга территории это - сама территория в целом, и он осуществляется как внутри, так и (часто - преимущественно) за ее пределами.

К числу основных субъектов маркетинга в любой сфере деятельности относятся производители того или иного продукта (товаров, услуг и др.), его потребители (покупатели, пользователи) и посредники. Соучаствовать в маркетинговых отношениях и действиях могут органы управления, целые сферы экономики (например, торговля), средства массовой информации, учебные и научные учреждения, организации и их системы. Наиболее активными участниками маркетинговых отношений традиционно выступают производители продуктов, а субъектами, пользующимися особым вниманием к себе, - потребители. Целевые группы (рынки), «потребители территорий» могут быть классифицированы по ряду признаков, критериев. Наиболее крупные из них составляют пары «резиденты - нерезиденты» (критерий территориальной принадлежности, постоянного проживания, расположения) и «физические лица - юридические лица» (критерий юридического статуса). Потребители в маркетинге территорий могут быть заинтересованы в ее продвижении.

Чтобы эффективно продвигать территорию, место, нужно знать:

- Какие люди, организации вовлечены в процесс принятия решения о выборе территории и каковы их роли?
- Какие критерии используются ими?
- Каковы типичные образцы, стереотипы, приемы инициирования, влияния и принятия решения по выбору территории?

Субъектами, активно осуществляющими продвижение и, условно говоря, «продажу территорий», выступают территориальные органы власти и управления, местные экономические агентства развития, туристические операторы и агентства, торговые дома, спортивные комитеты и федерации, любые другие структуры, локализованные на территории и проявляющие активность с целью привлечения внимания к ней возможных потребителей (заказчиков продукции) и удержания уже присутствующих. Ведущей целью этих субъектов маркетинга территорий является создание, поддержание или изменение мнений, намерений и поведения субъектов-потребителей территории, в том числе: притягательность, престиж территории (места) в целом, условий жизнедеятельности и деловой активности на территории; привлекательность сосредоточенных на территории природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, а также возможностей реализации и воспроизводства таких ресурсов.

Для реализации своей целевой ориентации маркетинг территорий вырабатывает комплексы мер, обеспечивающих:

- формирование и улучшение имиджа территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности;
- расширение участия территории и ее субъектов в реализации международных, федеральных, региональных программ;
- привлечение на территорию государственных и иных внешних по отношению к территории заказов;
- повышение притягательности вложения, реализации на территории внешних по отношению к ней ресурсов;
- стимулирование приобретения и использования собственных ресурсов территории за ее пределами к ее выгоде и в ее интересах.

Важнейшими инструментами маркетингового анализа территорий являются SWOT-анализ (анализ сил, слабостей, возможностей и угроз), анализ и выбор целевых рынков и позиционирование (определение нынешних и желаемых позиций) территорий.

Четырьмя «китами» маркетинга территорий выступают:

1. территориальный продукт - ассортимент, количество и качество ресурсов территории, востребуемых ее потребителями: ее географическое положение, население (персонал), качество жизни, инфраструктура, способность работать с высокими технологиями, сырьевые ресурсы, уровень деловой активности, доступ к «дешевым» деньгам, уровень развития сферы поддержки бизнеса, рекламного рынка, аудита, public relations и т.д.;

2. цена территориального продукта - это затраты, которые несут потребители территории. Для жителей это стоимость жизни, уровень доходов и социальных льгот, стоимость конкретных товаров и услуг на территории; для туристов - стоимость путевок, величина суточных карманных расходов; для корпоративных потребителей на предварительном этапе - это транспортные расходы,

питание и проживание групп экспертов и руководителей компании, время и усилия, нужные для получения необходимой информации, стоимость проекта в части стройматериалов и оборудования, подготовка площадки, строительство и т.д. Особую роль играют налоговые льготы и освобождения, правила раздела продукции и вывоза прибыли и др., а также степень комфортности пребывания компании в городе;

3. размещение, распределение территориального продукта - материальных ресурсов, кадров либо потребителей, высокоинтеллектуального потенциала, возможность современных информационных технологий, сетевых и виртуальных организационных структур;

4. продвижение территории - это прежде всего рекламная и PR-кампания, включая определение адресатов и каналов продвижения информации, ее оптимальных форм, носителей, объемов, временных режимов ее предъявления.

Традиционно выделяются четыре больших группы стратегий, нацеленных на привлечение посетителей и резидентов, развитие промышленности или экспорта региональных продуктов. Эти стратегии условно могут быть названы: маркетинг имиджа, маркетинг притягательности, маркетинг инфраструктуры и маркетинг населения, персонала.

Маркетинг имиджа. Его основная цель - создание, развитие и распространение, обеспечение общественного признания положительного образа территории. По сравнению с другими направлениями эта стратегия является недорогой, хотя и требующей определенных затрат. Ведущий инструмент маркетинга имиджа - коммуникационные мероприятия, демонстрирующие открытость территории для контактов и позволяющие внешним субъектам лучше узнать ее, удостовериться в ее существовании и имеющихся у нее преимуществах.

Маркетинг привлекательности. В основном это мероприятия, направленные на повышение притягательности данной территории для человека, ее гуманизацию. Большинство территорий не отказались бы от развития особых черт, гарантирующих конкурентные преимущества в соперничестве территорий. Для туристов это чаще всего - историко-архитектурные объекты.

Маркетинг инфраструктуры. Для маркетинга главное, что обеспечивает успех территории - степень цивилизованности рыночных отношений на этой территории. На территории должно быть удобно жить, работать и развиваться, а для этого нужно прежде всего развивать инфраструктуру жилых районов, промышленных зон, в целом рыночную инфраструктуру. Аргументы, позволяющие управлять долгосрочным интересом к территории со стороны ее потребителей, подразделяются на две большие группы: аргументы функционирования и аргументы развития. К основным аргументам функционирования территории относятся: обеспечение личной безопасности и охрана общественного порядка; состояние и эксплуатация жилищного (в том числе гостиничного) фонда; состояние дорог, транспортное обслуживание; водо-, газо-, тепло-, электроснабжение; уборка мусора; наличие парков, благоустройство; наличие и развитие школ, детских дошкольных учреждений (особенно - для резидентов). Для бизнеса это - налоговые стимулы, возможности приобретения или аренды земли и компонентов инфраструктуры и т.п. Среди аргументов перспективности, развития территории в первую очередь могут быть названы: возникновение новых и развитие старых производств; динамика производственной и рыночной инфраструктуры, коммуникаций; уровень занятости и ее структура; уровень благосостояния; динамика инвестиций; разви-

тие высшего и послевузовского образования.

Маркетинг населения, персонала. Территории, характеризующиеся разным состоянием дел, проблемами и потребностями в сфере занятости, выбирают разные стратегии. Так, территории с низким уровнем занятости и дешевой рабочей силой могут выдвигать это как аргумент для привлечения промышленников, предпринимателей сферы услуг и др. с целью создания новых рабочих мест. Если рабочих рук не хватает, а рабочих мест в избытке, то территории, стремясь заполучить новые кадры, могут подчеркивать, рекламировать положительные возможности для проживания и перспективы роста, высокую заработную плату, возможность выбора профессии и т.п. Возможен и адресный маркетинг, нацеленный на привлечение на территорию людей конкретных профессий, определенных уровней квалификации. Наконец, в ряде случаев территории предпочитают демонстрировать противодействующий маркетинг, например, если вузы перегружены студентами, города - ищущими заработок приезжими и т.п.

А что уместно для территорий с переходной экономикой? Проще всего посоветовать им сначала разработать комплексную программу развития, установить принципы функционирования, сформировать инфраструктуру, проявить конкурентные качества (факторы притягательности), обеспечить дружелюбие, социальный оптимизм населения и профессионализм работников, а затем во всеуслышание объявить по телевидению, радио, в газетах и через Интернет: «Мы - хорошие, у нас все замечательно, приезжайте к нам!», т.е. поработать уже над имиджем, коммуникациями. Но если инфраструктура территории слаба, то она непривлекательна для финансов, а финансовая бедность, в свою очередь, не позволит улучшить инфраструктуру или

создать факторы привлекательности.

С бедными финансовыми ресурсами реальнее начинать с низкокзатратных технологий: формировать имидж, проявлять уже имеющиеся конкурентные преимущества и отыскивать целевые группы «потребителей территории», которые помогут сформировать более притягательную инфраструктуру и привлечь инвестиции для реализации долгосрочных программ развития территории. Безусловно, среди таких «потребителей территории» надо постоянно видеть далеко не только иностранцев, но и, прежде всего, собственное население и предпринимательские круги. Постепенное улучшение их самочувствия - гарантия дальнейшего развития.

Развитие рыночных отношений потребовало от производителей более глубокого изучения рынков сбыта, потребностей и запросов покупателей. В развитии этой потребности возник маркетинг - вид деятельности и целая система территориальных и методологических знаний, позволяющие оптимально удовлетворить потребительский спрос посредством обмена.

Региональный маркетинг представляет собой передовую идею, философию, разработки и реализации долгосрочной концепции комплексного развития хозяйства и социальной сферы территории через ориентацию на потребности клиентов и целевые группы потребителей за счет лучшего использования имеющихся конкурентных преимуществ. На основе долгосрочной концепции комплексного развития хозяйства и социальной сферы разрабатывается маркетинговая стратегия развития.

В основе регионального маркетинга лежит системный подход к изучению состояния и тенденций развития территорий с целью принятия оптимальных управляющих действий. Поэтому множественные

цели, отдельные стратегии, групповые и личные интересы должны подчиняться единой философии «целевого менеджмента», суть которой состоит в объединении множества организаций и лиц на возможно более длительный период с целью обеспечения экономического процветания региона.

Для построения реалистичной и научно-обоснованной концепции региона и его территориальных подразделений в лице муниципалитетов следует пройти следующие этапы:

1. Развитие маркетинга - анализ состояния региона и тенденций его развития, инвентаризация интересов и намерений хозяйствующих субъектов и территориальных администраций;

2. Разработка концепции маркетинга - выявление и оценка имеющихся ресурсов, учет и сведение воедино потребностей и определение возможных путей социально-экономического развития;

3. Разработка проекта регионального маркетинга - установление приоритетности, сроков выполнения и обеспечения проекта материальными, информационными и финансовыми ресурсами;

4. Окончательное согласование, техническое исполнение и презентация концепции регионального маркетинга.

Маркетинг имиджа направлен на создание, распространение и общественное признание позитивного образа региона. Исходная точка длительного процесса формирования имиджа может быть различной. Разновидности имиджа: негативный, низкий, неопределенный, противоречивый, застойный, устойчиво положительный и т.д. В качестве инструментария формирования имиджа используются коммуникационные средства, которые демонстрируют открытость территории и позволяют субъектам, находящимся вне ее, узнать о присутствующих ей преимуществах, то есть получить новые знания. В каче-

стве инструментов формирования имиджа применяются слоганы, визуальные символы, презентационные акции и имиджевое позиционирование.

Маркетинг привлекательности позволяет повысить привлекательность данного региона для человека в силу лучшего набора гуманитарных преимуществ. При этом акцент может делаться на экономические и экологические преимущества, природные достопримечательности, высокое качество специального образования и медицинской помощи, историко-архитектурные памятники, развитую сеть объектов туризма, отдыха и развлечений. В качестве механизма развития и популяризации особых свойств территории, гарантирующих ее конкурентные преимущества, рассматривается ориентация на человека, учет стилей жизни и потребностей отдельных целевых групп и аудиторий.

Маркетинг привлекательности для бизнеса является по сути маркетингом инфраструктуры, которая формирует экономический каркас региона и

способствует развитию конкурентных преимуществ регионального бизнеса.

Привлекательность обозначает ориентацию на бизнес процессы предпринимателей, высокую степень цивилизованности рыночных отношений. Привлекательность региона для бизнеса по сути означает развитие и популяризацию потенциала инфраструктуры (энерго- и водоснабжение, транспортная сеть, различные виды связи, банки, страховые компании, отели и т.д.), правового, научно-технического и кадрового обеспечения. Инфраструктура сама по себе представляет бизнес в сфере торговли, финансов, науки, производства, строительства, сельского хозяйства, сервиса, информации и т.д. Наличие развитой, соответствующей мировым требованиям инфраструктуры – основа регионального экономического роста.

Маркетинг привлекательности для квалифицированного персонала и специалистов состоит в повышении привлекательности региона для рабочей силы определенного профиля,

специализации и квалификации, а также для отдельных категорий граждан по признакам профессиональной, этнической, религиозной и иной принадлежности с предоставлением возможности постоянного проживания. Эта разновидность регионального маркетинга реализуется через развитие и популяризацию высокого уровня занятости в сфере науки и образования, качества образования детей и высококвалифицированной медицинской помощи, обеспечение личной безопасности граждан, охраны имущества, относительной дешевизны и комфортности проживания, возможности реализации нестандартных потребностей. Одна из задач этой разновидности маркетинга состоит в создании атмосферы доброжелательности, поддержки и помощи граждан по отношению к прибывшим людям и членам их семей. Негативное отношение к новым жителям, демонстрации недружелюбия и неприязни к приезжим может свести к нулю все ожидаемые экономические преимущества региона.

Особенности оценки эффективности управления стратегическими альянсами в автомобилестроительной промышленности

Беляев Юрий Константинович,
к.э.н., профессор, зам. зав. кафедрой менеджмента ГОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
e-mail: buk1374@mail.ru

Петухов Андрей Вячеславович,
аспирант кафедры менеджмента ГОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Тел. (499) 236-31-42 (раб.), e-mail: petukhovu@gmail.com

В статье рассматриваются основные способы оценки эффективности деятельности стратегических партнерств. Проанализированы и использованы на примере альянса Renault-Nissan количественные, качественные и смешанные методы оценки эффективности. Сформулированы основные направления повышения эффективности сотрудничества в рамках исследуемого стратегического партнерства.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, оценка эффективности, Renault-Nissan, балльная методика, динамические ряды.

Especially management effectiveness of strategic alliances in the automobile industry
Belyaev Yu.K., Petuhov A.V.

Basic methods of strategic alliance effectiveness assessment are covered in this article. Quantitative, qualitative and mixed methods of effectiveness assessment are analyzed and applied by the example of Renault-Nissan strategic partnership. Main ways of collaboration effectiveness increase within the analyzed alliance are stated.
Keywords: strategic partnership, effectiveness assessment, Renault-Nissan, score method, time series.

Оценка эффективности деятельности альянса - проблема дискуссионная и до настоящего времени как в теории, так и на практике не решенная. С учетом анализа взглядов различных российских и зарубежных специалистов, считаем целесообразным выделить три основные группы систем оценки эффективности деятельности стратегических альянсов:

- количественные методы оценки;
- качественные системы оценки;
- комбинированные (смешанные) способы оценки.

При оценке эффективности деятельности стратегического альянса количественными методами определяются различные производственные и финансовые показатели, по которым в дальнейшем проводится исследование. К таким традиционным и общеизвестным показателям можно отнести объем выручки, операционную прибыль, чистую прибыль, капитализацию компании, коэффициенты ликвидности, коэффициенты рентабельности, показатели структуры капитала, коэффициенты фондоотдачи и капиталотдачи, коэффициенты загрузки производственных мощностей, показатели производительности труда и другие. По каждому из выбранных показателей строятся динамические ряды, после чего сравниваются значения и темпы роста (снижения) показателей до заключения соглашения и после.

Упомянутый метод достаточно проработан, однако не всегда понятно, какие позитивные изменения непосредственно связаны с заключением стратегического альянса, а какие вытекают из изменения макроэкономической ситуации, являются следствием внесения поправок в законодательство, выхода на новые рынки и с другими факторами. Особенно сложно провести количественную оценку эффективности деятельности стратегического альянса в период мирового финансового кризиса. С одной стороны, в момент его начала показатели коммерческих предприятий во всем мире в той или иной степени ухудшились. С другой, - в конце 2010 года снова начался рост, который вызван улучшением макроэкономической ситуации в мире и эффектом отложенного спроса.

При оценке эффективности деятельности стратегического альянса качественными методами эксперты используют показатели, которые нельзя измерить количественно. В этой связи примечательна лаконичная формулировка критерия успеха стратегического альянса, которую предложили американские специалисты Джоэл Блейк и Дэвид Эрнст, поскольку она позволяет лучше уяснить ценность качественной оценки. По их мнению, успешным следует считать тот стратегический альянс, в процессе функционирования которого были достигнуты намеченные стратегические цели каждого из партнеров и окупилась все осуществленные затраты [2, с.98]. С таким подходом трудно не согласиться, однако следует уточнить, что должны быть выполнены не только цели каждого из партнеров, но и общие цели, которые обязательно должны ус-

танавливаться при подписании стратегического соглашения. Однако, у подобного подхода есть свои недостатки. При такой оценке совершенно не учитывается степень выполнения поставленных целей и характер самих целей.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: наиболее объективную оценку деятельности стратегического партнерства можно получить путём комбинации количественных и качественных методов, обеспечения их сбалансированности.

В качестве одного из видов качественной оценки можно рассматривать балльный подход, предложенный компанией The Rhythm of Business, специализирующейся на предоставлении консалтинговых услуг при формировании стратегических партнерств, и доработанный авторами данной статьи [1, с.26-29].

В ходе проведения подобной оценки производится опрос ведущих сотрудников компаний-партнеров и привлекаемых экспертов. Они должны выставить оценку от 0 до 10 по каждому из двенадцати критериев:

1. наличие совместного плана стратегического развития;
2. достижение высокого уровня доверия и прозрачности;
3. увеличение прибыли;
4. управление персоналом: ротация кадров между компаниями;
5. степень избежания дублирования функций;
6. выполнение поставленных целей;
7. степень интеграции ресурсов;
8. степень избежания конфликта интересов;
9. увеличение капитализации компаний-партнеров;
10. обеспечение обмена информацией;
11. повышение рентабельности производства;
12. изменение уровня и состояния репутации.

После проведения опроса в форме интервью алгоритм дальнейших действий аналитика можно представить в следующем виде:

- строится лепестковая диаграмма для сравнения мнений респондентов;
- рассчитывается средний балл по каждому из двенадцати показателей на основании мнения всех опрошенных респондентов, после чего строится лепестковая диаграмма, по которой можно провести сравнение эффективности деятельности различных альянсов по приведенным критериям;
- вычисляется площадь полученной на лепестковой диаграмме фигуры, которая и является результирующим показателем эффективности деятельности альянса.

В качестве ориентиров принимаются следующие показатели площади полученной фигуры:

- 300 (максимально возможное значение);
- 192 (площадь фигуры при оценке всех критериев на 8 баллов);
- 108 (площадь фигуры при оценке всех критериев на 6 баллов);
- 48 (площадь фигуры при оценке все критериев на 4 балла).

Целесообразно дать следующую оценку эффективности деятельности стратегического партнерства в зависимости от полученного результата:

- 192-300 - наивысшая эффективность сотрудничества;
- 108-192 - высокая эффективность сотрудничества;
- 48-108 - удовлетворительная эффективность сотрудничества;
- менее 42 - неэффективное сотрудничество.

Необходимо заметить, что те критерии эффективности, в которых прослеживается ярко выраженная причинно-следственная связь (например, «повышение рентабельности производства» и «увеличение прибыли»), намеренно представле-

ны в списке под несмежными номерами - это позволит минимизировать влияние фактора взаимозависимости таких показателей друг от друга в итоговой оценке эффективности деятельности альянса.

В рамках данной статьи авторы оценивают эффективность деятельности стратегического партнерства Renault-Nissan, считающегося одним из наиболее успешных альянсов в автомобилестроительной промышленности.

Деятельность альянса Renault-Nissan основывается на двух базовых принципах:

- достижение взаимовыгодного сотрудничества путём создания максимально возможного синергетического эффекта за счет сочетания сильных сторон обеих компаний во всех сферах деятельности;
- глубокое уважение корпоративных ценностей и индивидуальности марки каждого из партнеров при сохранении их независимости.

Альянс развивается по пути рентабельного роста¹ и унавивляет три основные цели:

- быть в числе трёх лучших групп автопроизводителей по качеству производимой продукции и дополнительных услуг в каждом регионе присутствия и в каждом рыночном сегменте (согласно опросу потребителей);
- быть среди трёх ведущих групп автопроизводителей с технологической точки зрения, при условии абсолютного лидерства каждого из партнеров в какой-либо отдельно взятой сфере;
- стабильно находиться в числе трёх ведущих групп автопроизводителей по объему валовой прибыли путём поддержания высоких показателей рентабельности и увеличения объемов производства.

За стратегическое управление в рамках альянса отвечает Совет директоров, сформированный из высшего руководства обеих компаний. На заседаниях утверждаются среднесрочные и долгосрочные стратегические

Таблица 1
Объем продаж крупнейших автопроизводителей (тыс. штук)³

	2006г.	2007г.	Темп прироста 2007г. к 2006г.	2008г.	Темп прироста 2008г. к 2007г.	2009г.	Темп прироста 2009г. к 2008г.	2010г.	Темп прироста 2010г. к 2009г.	Средний темп прироста
BMW	1366	1541	12,8%	1439	-6,6%	1258	-12,6%	1461	16,1%	1,7%
Daimler	2044	2096	2,5%	2174	3,7%	1447	-33,4%	1894	30,9%	-1,8%
Fiat	2317	2679	15,6%	2524	-5,8%	2460	-2,5%	2094	-14,9%	-2,4%
Ford	6268	6247	-0,3%	5407	-13,4%	4685	-13,4%	5351	14,2%	-3,7%
General Motors	8926	9349	4,7%	8282	-11,4%	6459	-22,0%	8390	29,9%	-1,5%
Honda	3669	3911	6,6%	3912	0,0%	3012	-23,0%	3392	12,6%	-1,9%
Hyundai-Kia	3843	3987	3,7%	4172	4,6%	4645	11,3%	5744	23,7%	12,4%
Peugeot-Citroen	3356	3457	3,0%	3325	-3,8%	3042	-8,5%	3602	18,4%	1,8%
Renault-Nissan	5715	6100	6,7%	5812	-4,7%	6040	3,9%	7285	20,6%	6,9%
Toyota	9120	9497	4,1%	9237	-2,7%	7234	-21,7%	8557	18,3%	-1,5%
Volkswagen Group	5684	6346	11,6%	6517	2,7%	6054	-7,1%	7278	20,2%	7,0%
Всего:	68340	72178	5,6%	69561	-3,6%	60499	-13,0%	70476	16,5%	0,8%

цели альянса, а также координируется совместная деятельность на мировом рынке.

Подотчетным Совету директоров является совместное предприятие: Отдел Закупок Рено-Ниссан (RNPO).

Кроме того, в структуру управления альянса входят различные комитеты, сформированные из сотрудников компаний-партнеров:

- управляющие комитеты, которые подготавливают повестку дня для заседаний Совета директоров, а также контролируют деятельность различных рабочих групп и ход выполнения проектов альянса;
- смешанные рабочие группы, задачей которых является выявление потенциальных возможностей для образования синергии в следующих областях: дизайн и моделирование автомобилей, научные исследования и проектирование, производство и закупки;
- функциональные группы, вносящие свой вклад в оценку производственного процесса и стандартов производства;
- рабочие группы, создающиеся при необходимости для решения каких-либо задач.

Смешанные рабочие группы, функциональные группы и рабочие группы подчиняются управляющим комитетам. Общие задачи этих структур следующие:

- организация и контроль создающей синергетический эффект деятельности;

- управление общими программами;

- подготовка рекомендаций и решений для Совета директоров;

- контроль выполнения постановлений Совета директоров.

Эффективность деятельности стратегического партнерства в автомобилестроительной промышленности (в данном случае альянса Renault-Nissan) целесообразно рассматривать с точки зрения завоевания и поддержания лидирующих позиций на мировом рынке автомобилей. Для этого необходимо рассмотреть ряд показателей: объем продаж, долю мирового рынка, чистую прибыль и капитализацию, проследить динамику данных показателей и провести сравнение с крупнейшими мировыми автопроизводителями.

По данным исследований совокупного объема продаж автомобилей, проводимых международной организацией автопроизводителей², и данным годовых отчетов крупнейших компаний данной отрасли были составлена таблица объемов продаж крупнейших автопроизводителей в динамике за пять лет (табл. 1).

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно говорить о том, что среднегодовые продажи альянса Renault-Nissan росли более быстрыми темпами, чем совокупный объем рынка. Уже это обстоя-

тельство свидетельствует о более высокой конкурентоспособности альянса. Также стоит отметить, что в 2009 году, в котором влияние мирового финансового кризиса на автомобилестроительную промышленность было наиболее заметным (объем рынка сократился на 13%), альянс Renault-Nissan стал одним из немногих, кому удалось поддержать докризисный уровень продаж.

Необходимо также проанализировать показатели доли рынка, занимаемой крупнейшими автопроизводителями. По данным исследований международной организации автопроизводителей и данным годовых отчетов крупнейших компаний отрасли была составлена таблица, отражающая изменение доли рынка крупнейших автопроизводителей за пять лет (табл. 2).

Обобщая динамику показателей, сведенных в таблицу, можно сделать следующий вывод: альянс Renault-Nissan стабильно входит в пятерку крупнейших автопроизводителей последних пяти лет. Следует также обратить внимание на тот факт, что Альянс, по-видимому, лучше конкурентов сумел приспособиться к запросам потребителей во время мирового финансового кризиса, поскольку доля рынка Renault-Nissan увеличилась на 1,6 процентных пункта в 2009 году по сравнению с 2008, что стало одним из лучших результатов среди крупнейших автопроизводи-

телей (на первом месте по данному показателю компания Hyundai-Kia чья доля рынка выросла на 1,7 процентных пунктов за тот же период).

Кроме того, необходимо отметить, что в 2010 году альянс Renault-Nissan вышел на третье место по занимаемой доле рынка, то есть стал одним из трёх крупнейших автопроизводителей в мире, что, безусловно, является большим успехом для компаний-партнеров.

Для дальнейшего анализа эффективности деятельности Альянса целесообразно проследить динамику показателя чистой прибыли группы Renault-Nissan в сравнении с крупнейшими автопроизводителями. Данные для расчета взяты из годовых отчетов исследуемых компаний и представлены в табл. 3.

Из таблицы видно, что в 2006 и 2007 годах по суммарному показателю чистой прибыли альянс Renault-Nissan уверенно занимал третье место. В 2008-2009 годах Альянс понес убытки, в то время как ряду крупных автопроизводителей (Honda, Hyundai-Kia, Volkswagen) удалось получить прибыль даже в кризисные годы.

Стоит обратить внимание на 2010 год, когда большинство компаний преодолели влияние финансового кризиса и вернулись на прежние объемы производства. В 2010 году суммарный объем валовой прибыли альянса Renault-Nissan составил 8,349 млрд. долларов, что лишь ненамного меньше результата лидера отрасли - Volkswagen Group.

Важно подчеркнуть, что вхождение в тройку лидеров по показателю чистой прибыли является одной из трёх основных стратегических целей Альянса. Можно говорить о том, что партнерство Renault-Nissan выполняет поставленные цели, а значит является эффективным и с этой точки зрения.

Представляет интерес и анализ изменения капитализации крупнейших автопроизводителей.

Таблица 2 - Доля рынка крупнейших автопроизводителей⁴

	2006г.	R	2007г.	R	2008г.	R	2009г.	R	2010г.	R
BMW	2,0%	11	2,1%	11	2,1%	11	2,1%	11	2,1%	11
Daimler	3,0%	10	2,9%	10	3,1%	10	2,4%	10	2,7%	10
Fiat	3,4%	9	3,7%	9	3,6%	9	4,1%	9	3,0%	9
Ford	9,2%	3	8,7%	4	7,8%	5	7,7%	5	7,6%	6
General Motors	13,1%	2	13,0%	2	11,9%	2	10,7%	2	11,9%	2
Honda	5,4%	7	5,4%	7	5,6%	7	5,0%	8	4,8%	8
Hyundai-Kia	5,6%	6	5,5%	6	6,0%	6	7,7%	6	8,2%	5
Peugeot-Citroen	4,9%	8	4,8%	8	4,8%	8	5,0%	7	5,1%	7
Renault-Nissan	8,4%	4	8,5%	5	8,4%	4	10,0%	4	10,3%	3
Toyota	13,3%	1	13,2%	1	13,3%	1	12,0%	1	12,1%	1
Volkswagen Group	8,3%	5	8,8%	3	9,4%	3	10,0%	3	10,3%	4

Таблица 3

Чистая прибыль (убыток) крупнейших автопроизводителей (млн. долл.)

	2006г.	R	2007г.	R	2008г.	R	2009г.	R	2010г.	R
BMW	3608	6	4266	6	482	6	292	6	4285	9
Daimler	4750	5	5425	5	2096	3	-3677	9	6193	5
Fiat	1445	9	2796	7	2518	2	-1179	7	795	11
Ford	9948	2	-2665	10	-14571	10	2699	2	6561	4
General Motors	-2034	11	-38542	11	-30943	11	-23465	11	4668	7
Honda	5236	4	5925	3	1502	4	3044	1	6575	3
Hyundai-Kia	1599	8	1812	8	1317	5	2319	3	4522	8
Peugeot-Citroen	87	10	1124	9	-731	7	-1772	8	1664	10
Renault-Nissan	7656	3	8277	2	-1450	8	-3810	10	8349	2
Toyota	14057	1	16225	1	-4350	9	2256	4	4763	6
Volkswagen Group	3453	7	5612	4	6955	1	1335	5	9056	1

Таблица 4

Капитализация крупнейших автопроизводителей (млн. долл.)⁵

	31.03. 2002	31.12. 2007	изменение	31.12. 2007	31.12. 2010	изменение
BMW	26 252	40 425	54%	40 425	50 287	24%
Daimler	46 021	101 653	121%	101 653	72 219	-29%
Fiat	9 591	13 741	43%	13 741	11 750	-14%
Ford	28 663	14 200	-50%	14 200	57 116	302%
General Motors	33 817	19 190	-43%	19 190	57 932	202%
Honda	41 404	61 590	49%	61 590	71 804	17%
Peugeot-Citroen	7 930	15 642	97%	15 642	8 718	-44%
Renault-Nissan	41 747	90 185	116%	90 185	64 443	-29%
Toyota	106 367	195 178	83%	195 178	136 890	-30%
Volkswagen Group	20 460	80 925	296%	80 925	69 620	-14%
Итого:	362 252	632 729	75%	632 729	600 779	-5%

лей. Сравнение уместно проводить по двум параметрам: рост капитализации до начала кризиса и степень восстановления капитализации в сравнении с докризисным уровнем.

За базовые было бы целесообразно взять показатели капитализации на начало 1999 года, когда был создан альянс Renault-Nissan. Это позволило бы максимально точно оценить результат деятельности данного стратегического партнерства по показателю капитализации. Однако в связи с отсутствием достоверной информа-

ции, в качестве базового показателя были взяты значения за 31 марта 2002 года. Ниже представлена таблица капитализации крупнейших автопроизводителей на основании данных ежеквартальной публикации Financial Times «500 крупнейших компаний мира».

Из табл. 4 видно, что в докризисный период темпы роста капитализации альянса Renault-Nissan были достаточно высокими: с 31 марта 2002 года по 31 декабря 2007 года капитализация увеличилась более чем в два раза (на 116%), значи-

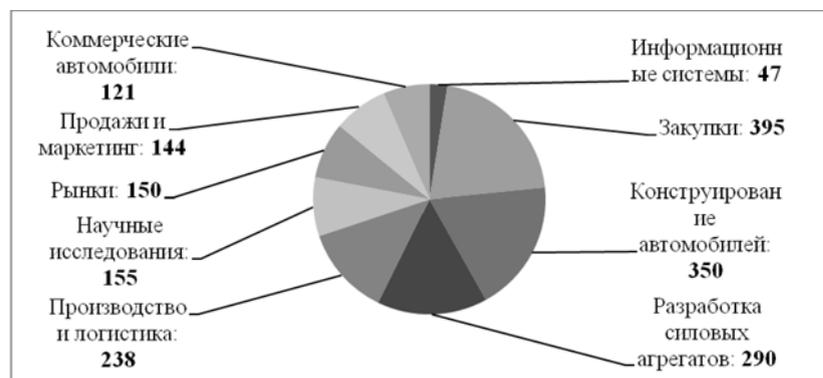


Рис. 1. Структура денежного выражения синергетического эффекта альянса Renault-Nissan в 2009 г. (млн. евро)

Таблица 5
Результаты экспертного опроса респондентов «Оценка эффективности деятельности стратегического альянса Renault-Nissan»

	Критерий	Руководители компании "Автофрамос"		Эксперты компании KPMG	
		P 1	P 2	P 3	P 4
K1	Наличие совместного плана стратегического развития	10	9	8	9
K2	Доверие и прозрачность	9	8	8	7
K3	Увеличение прибыли	8	7	7	6
K4	Управление персоналом: ротация кадров между компаниями	8	9	10	9
K5	Степень избежания дублирования функций	10	10	8	9
K6	Выполнение поставленных целей	8	9	7	8
K7	Степень интеграции ресурсов	9	8	9	8
K8	Степень избежания конфликта интересов	6	7	9	9
K9	Увеличение капитализации компаний-партнеров	7	8	6	5
K10	Обеспечение обмена информацией	8	9	7	7
K11	Повышение рентабельности производства	7	8	6	7
K12	Изменение уровня и состояния репутации	7	8	9	10

Таблица 6
Средние баллы по исследуемым критериям

	Критерий	Средний балл
K1	Наличие совместного плана стратегического развития	9
K2	Доверие и прозрачность	8
K3	Увеличение прибыли	7
K4	Управление персоналом: ротация кадров между компаниями	9
K5	Степень избежания дублирования функций	9,25
K6	Выполнение поставленных целей	8
K7	Степень интеграции ресурсов	8,5
K8	Степень избежания конфликта интересов	7,75
K9	Увеличение капитализации компаний-партнеров	6,5
K10	Обеспечение обмена информацией	7,75
K11	Повышение рентабельности производства	7
K12	Изменение уровня и состояния репутации	8,5

тельно опережая средний рост капитализации крупнейших автопроизводителей, который

составил 75% за аналогичный период. С другой стороны, альянс Renault-Nissan по данным на

31 декабря 2010 года не смог выйти на докризисный уровень капитализации, что удалось компаниям Ford, General Motors, BMW и Honda.

Несмотря на некоторые проблемы, возникшие в результате мирового финансового кризиса, необходимо отметить безусловный успех стратегического альянса Renault-Nissan, заключение которого позволило компаниям-партнерам занять и удерживать лидирующие позиции на мировом рынке автомобилестроения.

Еще одним способом оценки эффективности управленческой деятельности альянса можно назвать расчет денежного выражения синергетического эффекта, который в 2009 году произвела рабочая группа, специально созданная по случаю десятилетнего юбилея со дня подписания договора о сотрудничестве. Эксперты подсчитали, что синергия в 2009 году составила 1,9 миллиарда евро, что можно сравнить с чистой прибылью крупнейших автопроизводителей в том же 2009 году. Структура денежного выражения синергетического эффекта альянса за 2009 представлена на рис. 1.

Оценка эффективности деятельности альянса по балльной методике дополняет выполненный анализ.

Для проведения балльной оценки эффективности альянса Renault-Nissan в качестве респондентов были привлечены эксперты консалтинговой компании KPMG и руководители завода «Автофрамос», являющегося совместным предприятием компании Renault и Правительства Москвы. Результаты опроса респондентов представлены в табл. 5.

После сравнения мнений респондентов был рассчитан средний балл по каждому критерию оценки. Данные представлены в табл. 6.

На основании средних баллов была построена лепестковая диаграмма, представленная на рис. 2.

При расчете площади полученной фигуры был вычислен резуль­тативный показатель: 193,28. Согласно приведенной ранее системе интерпретации полученных результатов, эффективность сотрудничества в исследуемом стратегическом партнерстве оценивается как наивысшая. Подобный результат может быть достигнут только при успешном управлении во всех сферах сотрудничества.

В качестве одного из вариантов дальнейшего повышения эффективности сотрудничества можно предложить концентрацию на улучшении производственных аспектов деятельности, что повлечет за собой рост прибыли и увеличение капитализации. В частности необходимо совместными усилиями повысить рентабельность производства. Одним из инструментов достижения данной цели является формирование сети международных стратегических партнерств с местными производителями.

Кроме того, целесообразно продолжить работу в сфере повышения эффективности обмена информацией и достижения компромисса между интересами компаний-партнеров.

В результате оценки эффективности взаимодействия в рамках альянса различными методами можно сделать вывод о том, что стратегическое партнерство компаний Renault и Nissan является высоко эффективным, приносит желаемые выгоды обоим участникам и позволяет им достигать намеченные цели.

После проведенного анализа совместной деятельности участников альянса можно сделать и другой однозначный вывод: данное стратегическое партнерство - вполне успешный проект. Его главная отличительная черта в сравнении с другими стратегическими альянсами, образованными в автомобилестроении, - необычайно высокая степень интеграции между партнерами. Многие союзы создаются для работы над

каким-либо новым проектом, и под этот конкретный проект компания ищет партнера. В стратегическом альянсе Renault-Nissan прослеживается принципиально иной подход. Компании объединились с целью развития, и создают портфель проектов, которые смогут успешно реализовать, работая сообща. В связи с этим сотрудники обеих компаний постоянно ищут новые пути взаимодействия, благодаря чему связи между компаниями становятся более глубокими.

Кроме того, изучив опыт заключения стратегических партнерств в прошлом, компании Renault и Nissan смогли перенять удачные решения и в то же время не повторить ошибки, допущенные другими автопроизводителями. Сравнивая альянс Renault-Nissan с альянсом Peugeot-Renault, созданным в шестидесятых годах двадцатого века, необходимо отметить значительную разницу в подходе к установлению партнерских отношений и их развитию. Так, например, при заключении альянса Peugeot-Renault не было выстроено четкой системы управления, не были расставлены приоритеты взаимодействия, не были утверждены цели. Возможно, компании просто не знали, зачем они нужны друг другу. Именно такое попустительское отношение к стратегическому планированию в рамках альянса и стало главной причиной его краха. А вот при заключении соглашения с японской компанией был образован совет директоров альянса, утверждены цели партнерства, созданы специальные комитеты, которые были призваны оптимизировать формы сотрудничества. Иными словами, Renault и Nissan во главу угла поставили задачу проявлять постоянный интерес во взаимодействии друг с другом, и такой подход позволил на постоянной основе развивать сотрудничество и как следствие - улучшать конкурентные позиции обеих компаний.

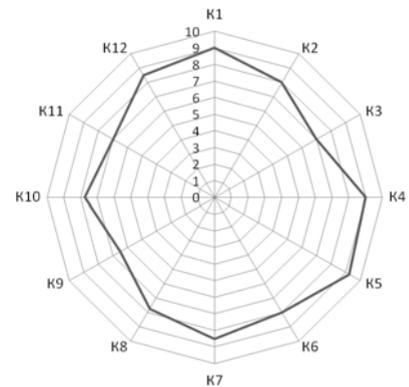


Рис. 2. Балльная оценка эффективности альянса Renault-Nissan

Также стоит отметить, что, в отличие от ситуации во многих других партнерствах, проанализированных авторами [1, с.30-41], компании Renault и Nissan постоянно обмениваются техническими разработками. Кроме того, сотрудники обеих компаний получают опыт работы в другой стране, на другом рынке, перенимают лучшие идеи друг у друга. Это говорит о том, что даже если договор о сотрудничестве будет расторгнут, результат партнерства будет сохраняться еще долгое время. Причем не только в финансовом выражении, но и в виде заимствованных технологий, корпоративных стандартов, бизнес-процессов, методик работы с персоналом.

Литература

1. Беляев Ю.К, Петухов А.В. Управление формированием и развитием сетей международных стратегических партнерств в автомобилестроительной промышленности : монография. - М.: Издательство «Палеотип», 2012. - 92 с.
2. Bleeke J., Ernst D. Is Your Strategic Alliance Really a Sale? // Harvard Business Review, January-February 1995.
3. Financial Times Global 500 December 2007.
4. Financial Times Global 500 December 2010.
5. Financial Times Global 500 March 2002.

6. World Motor Vehicle Production OICA correspondents survey 2006.

7. World Motor Vehicle Production OICA correspondents survey 2007.

8. World Motor Vehicle Production OICA correspondents survey 2008.

9. World Motor Vehicle Production OICA correspondents survey 2009.

10. World Motor Vehicle Production OICA correspondents survey 2010.

Ссылки

¹ Рентабельный рост - комбинация экономической рентабельности и роста свободного денежного потока. Такая стратегия направлена на повышение инвестиционной привлекательности компании. Этот подход зародился в 1980-х годах, когда увеличение капитализации стало основной задачей акционерного общества.

² OICA - Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles.

³ Динамика показателей рассчитана на основании данных годовых отчетов компаний.

⁴ Доля рынка рассчитана на основании данных исследований OICA и данных годовых отчетов компаний-автопроизводителей.

⁵ Изменение капитализации рассчитано авторами

Управление развитием региональных инновационных систем: направления и методы воздействия

Бахтиев Роберт Ралифович,

аспирант кафедры инновационной экономики, ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан» r90999@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования развития региональной инновационной системы в современных экономических условиях. Даны определения инновационной политики Российской Федерации, государственного регулирования инновационных процессов. Выделены основные направления государственного регулирования, среди которых организационное, нормативно-правовое и экономическое регулирование, рассмотрены их специфические особенности и присущие им характеристики. Ключевые слова: инновационная политика, региональная инновационная система, государственное регулирование, развитие региональной инновационной системы, нормативно-правовое регулирование, организационное регулирование, экономическое регулирование, налоговое стимулирование.

Management of development of regional innovative systems: directions and influence methods
Bahtiev R.R.

The article considers questions of state regulation of development of regional innovative system in modern economic conditions. There definitions of innovative policy of the Russian Federation, state regulation of innovative processes are given. The main directions of state regulation including organizational, standard and legal and economic regulation, their specific features and characteristics are allocated.
Keywords: innovative policy, regional innovative system, state regulation, development of regional innovative system, standard and legal regulation, organizational regulation, economic regulation, tax incentives.

Введение

Современные тенденции экономического развития обуславливают необходимость осуществления инновационной деятельности с целью поддержания конкурентоспособности регионов Российской Федерации и их экономической устойчивости в условиях глобализации и интеграции. Инновационная деятельность представляет собой совокупное использование интеллектуального потенциала региона на основе взаимодействия науки, техники и технологии, инновационного предпринимательства, экономики и коммерции, ресурсы различного рода и скоординированное управление ими. Управление, регулирование и стимулирование развития региональных инновационных систем происходит посредством разработки и реализации инновационной политики, которая направлена на решение государственных задач повышения конкурентоспособности и устойчивости экономики.

1. Инновационная политика Российской Федерации и государственное регулирование инновационных процессов

Повышение инновационной активности регионов и построение эффективной региональной инновационной системы основывается на своевременном и систематизированном регулировании инновационных процессов на мезо- и макроуровнях в соответствии с целевыми ориентирами инновационной политики Российской Федерации. Государственная инновационная политика – это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти в области науки, техники и реализации достижений науки и техники.

Государственная инновационная политика включает в себя комплекс мероприятий и методов воздействия государственных структур на предприятия и физические лица, которые прямым или косвенным способом связаны с регулированием их взаимоотношений в области создания и коммерциализации интеллектуальной собственности [7; 9].

Инновационная политика [4] включает в себя три этапа:

1) разработку научно-обоснованной концепции развития инновационной деятельности – осуществляется на основе анализа состояния инновационного потенциала;

2) определение основных направлений государственной поддержки инноваций;

3) осуществление практических действий по реализации поставленных целей, направленных на повышение инновационной активности.

Объектом регулирования инновационной политики является либо инновационный цикл, либо деятельность по созданию и введению новшеств, либо частный бизнес.

Инновационная политика Российской Федерации основывается и осуществляется, исходя из приоритетности инновационной



Рис. 1. Основные направления государственного регулирования развития региональных инновационных систем

деятельности в целях развития производства, обеспечения экономического развития страны, повышения уровня и качества жизни населения, обеспечения обороны, технологической, экономической и экологической безопасности Российской Федерации [2, 6]. Эффективность осуществления инновационной политики определяется исходя из показателей развития региональных инновационных систем Российской Федерации. Следовательно, необходимо осуществление скоординированного государственного регулирования инновационных процессов на уровне региона с учетом процессов глобализации, регионализации и интеграции. Государственное регулирование развития инновационной системы регионов – это координация инновационных процессов, аккумулирование средств на научные исследования, создание нормативно-правовой базы инновационных процессов (охрана объектов интеллектуальной собственности), формирование соответствующей инновационной инфраструктуры, обеспечение социальной и экологической на-

правленности инноваций.

Государственное регулирование процессов инновационного развития региональных систем осуществляется по следующим направлениям: нормативно-правовое, экономическое и организационное регулирование (рис. 1).

Регулирование развития региональных инновационных систем осуществляется на федеральном и региональном уровнях. В состав органов федерального уровня входят: Президент Российской Федерации, законодательные органы (Совет Федерации и Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации), Правительство Российской Федерации и иные органы исполнительной власти (федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства).

Президент Российской Федерации обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти, определяет основные направления государственной политики в области развития национальной инновационной системы, основ-

ные направления научно-технической и инновационной политики путем издания указов и распоряжений.

Позицию главы государства по основным положениям государственной политики определяет базовый документ – Послание Президента Федеральному Собранию. Заявленные главой государства позиции по вопросам научно-технической и инновационной политики учитываются как Парламентом, так и Правительством при составлении планов законопроектных работ, определении позиций депутатов по законопроектам [10].

Для содействия Президенту в реализации его конституционных полномочий по определению внутренней политики при нем создан Государственный совет Российской Федерации. Это постоянно действующий консультативный орган, который содействует реализации полномочий Президента Российской Федерации по обеспечению согласованного функционирования и взаимодействия органов власти. В состав Госсовета России входят высшие руководители субъектов федерации. Его заседания проводятся четыре раза в год, на них обсуждаются вопросы особого государственного значения, в том числе связанные с научно-технической и инновационной политикой.

При Президенте Российской Федерации с целью содействия выработке государственной научно-технической и инновационной политики существуют также Совет при Президенте Российской Федерации по науке, технологиям и образованию – совещательный орган, созданный для информирования главы государства о положении дел в сфере науки, технологий и образования, обеспечения его взаимодействия с научными организациями и образовательными учреждениями, деятелями науки и образования, выработки предложений Президенту Российской Федерации

рации по актуальным вопросам государственной научно-технической и инновационной политики, государственной политики в области образования.

В мае 2009 года Указом Президента Российской Федерации была создана Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России – консультативный орган в области модернизации и технологического развития экономики страны. В рамках работы Комиссии образованы тематические рабочие группы, которые сосредоточены на таких направлениях инновационного развития страны, как энергоэффективность и энергосбережение, в том числе разработка новых видов топлива; ядерные технологии; космические технологии, прежде всего связанные с телекоммуникациями (ГЛОНАСС и наземная инфраструктура), медицинские технологии; стратегические информационные технологии, включая создание суперкомпьютеров и программного обеспечения. Помимо рабочих групп в составе Комиссии по каждому направлению определены ответственные министерства и ведомства. Основными задачами Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России являются следующие:

а) рассмотрение вопросов, касающихся выработки государственной политики в области модернизации и технологического развития экономики России;

б) координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, предпринимательского и экспертного сообществ в области модернизации и технологического развития экономики России;

в) определение приоритетных направлений, форм и методов государственного регулирования в целях модернизации

и технологического развития экономики России.

г) координация деятельности по реализации проекта создания территориально обособленного комплекса для развития исследований и разработок и коммерциализации их результатов.

По всем направлениям предусмотрены мероприятия, связанные с созданием и совершенствованием необходимой нормативной правовой базы. Беспрецедентность механизма работы Комиссии заключается в жесткой регламентации всех процедур и этапов по срокам исполнения, а также в создании специальной системы мониторинга реализации мероприятий в рамках пяти обозначенных направлений, каждое из которых входит в сферу прямого президентского контроля.

При Правительстве Российской Федерации также существуют совещательные и координационные органы, которые обеспечивают взаимодействие федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов федерации и иных организаций в целях реализации единой государственной политики в области науки, технологий и инноваций. К системе управления национальной инновационной системой РФ относятся следующие комиссии [1] при Правительстве Российской Федерации:

- Правительственная комиссия по противодействию нарушениям в сфере интеллектуальной собственности, ее правовой охране и использованию;

- Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям;

- Военно-промышленная комиссия при Правительстве Российской Федерации;

- Правительственная комиссия по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение.

Непосредственным обеспечением деятельности Правительства Российской Федера-

ции, а также взаимодействием с соответствующими федеральными министерствами, федеральными службами и федеральными агентствами занимаются профильные департаменты Аппарата Правительства Российской Федерации. В управлении НИС участвуют три профильных департамента:

- Департамент культуры и образования Правительства Российской Федерации;

- Департамент оборонной промышленности и высоких технологий Правительства Российской Федерации;

- Департамент отраслевого развития Правительства Российской Федерации.

В систему государственных органов исполнительной власти, отвечающих за научно-технологическую и инновационную политику, входят следующие министерства и ведомства:

- Министерство образования и науки, которое занимает центральное место в формировании и реализации государственной научной и инновационной политики;

- ведомства, участвующие в выработке политики и координирующие деятельность в этой области: Министерство финансов, Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли, Министерство энергетики, Федеральное космическое агентство;

- регулирующие (контрольные) органы: основными органами, регулирующими сферу ИиР, являются Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии и Федеральная антимонопольная служба.

Федеральное агентство по науке и инновациям, находящееся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации, является органом исполнительной власти, осуществляющим функции по реализации государственной

политики, оказанию государственных услуг и управлению государственной собственностью в научной, технологической и инновационной областях. Это включает в себя контроль над деятельностью федеральных центров науки и высоких технологий, государственных научных центров, уникальных научных стендов и установок, ведущих научных школ, национальной исследовательской компьютерной сети и информационным обеспечением научной, технологической и инновационной деятельности.

Агентство оказывает поддержку научным исследованиям и инновациям в областях науки, используя различные инструменты, среди которых федеральные целевые программы (ФЦП). В их числе: «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007-2012 годы», «Развитие инфраструктуры нанотехнологий в Российской Федерации на 2008 - 2010 годы», «Мировой океан». Агентство также участвует в реализации ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008 - 2015 годы», ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 годы». Кроме этого, Агентство оказывает поддержку в развитии научных парков, центров передачи технологий, центров коммерциализации технологий и так далее [1].

В число других федеральных министерств и агентств, реализующих исследования и разработки и управляющих инновациями в рамках своих секторов, входят:

- Министерство обороны, контролирующее большую часть ассигнований на оборонные исследования и разработки;

- Министерство промышленности и торговли, контролирующее значительные объемы бюджетных средств, связанных с исследованиями и разработ-

ками в отраслях промышленности, а также с оборонными исследованиями и разработками;

- Министерство экономического развития, финансирующее прикладные исследования в области национальной экономики. Министерство инициировало несколько программ, связанных с инновациями, таких, как поддержка малых предприятий, льготы по налогообложению исследований и разработок для промышленных предприятий, программы создания свободных экономических зон и венчурной компании;

- Министерство связи и массовых коммуникаций, контролирующее через Федеральное агентство по информационным технологиям бюджет, выделяемый на исследования и разработки в области информационных технологий.

2. Нормативно-правовое и экономическое регулирование инновационных процессов в регионе

Одним из направлений государственного регулирования развития региональных инновационных систем является нормативно-правовое регулирование инновационных процессов, для активного участия субъектов хозяйствования региона в которых необходимо законодательное нормативное регулирование двух основных вопросов: распределение прав на объекты интеллектуальной собственности и стимулирование участников инновационного процесса.

Методической базой нормативно-правового регулирования развития региональных инновационных систем являются нормативные акты, стандарты, методики, положения, инструкции, которые направлены на закрепление прав и обязанностей субъектов инновационной деятельности, формирование

благоприятной инновационной среды в соответствии с требованиями и условиями внешней среды, обусловленными процессами глобализации и интеграции.

Регулирование в инновационной сфере опирается на Конституцию Российской Федерации, в которой закреплены права Российской Федерации в соответствии со ст. 71 «устанавливать систему федеральных органов законодательной, исполнительной и судебной власти, порядок их организации и деятельности; формировать федеральные органы государственной власти; устанавливать основы федеральной политики и федеральные программы в области государственного, экономического, экологического, социального, культурного и национального развития Российской Федерации» [5]. На основе Конституции РФ формируются и издаются федеральные и региональные законодательные акты, подзаконные нормативные правовые акты и локальные нормативно-правовые акты.

Основным законодательным актом, регулирующим отношения в области интеллектуальной собственности, является Четвертая часть Гражданского кодекса Российской Федерации, которая вступила в силу с 1 января 2008 г. Данная часть ГК РФ отменяет все прежние законы в области интеллектуальной собственности. Согласно кодексу факт финансирования влияет на определение правообладателя исключительных прав на результаты научно-технической деятельности. Именно в государственном контракте определяется, кто становится правообладателем, то есть тем экономическим субъектом, который в каждом конкретном случае решает вопрос о распоряжении правами на интеллектуальную собственность. В п.1 статьи 1546 главы 77 «Права Российской Федерации и субъектов Российской Федерации на технологию» определя-

ются условия, при которых право на технологию принадлежит Российской Федерации. Если единая технология создана для нужд обороны или безопасности, а также в случае, если РФ до создания единой технологии или в последующем приняла на себя финансирование работ по доведению единой технологии до стадии практического применения, то право на технологию принадлежит РФ. Кроме того, если исполнитель не обеспечил до истечения шести месяцев после окончания работ по созданию единой технологии совершения всех действий, необходимых для признания за ним или приобретения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, которые входят в состав технологии, то ее владельцем становится РФ. Во всех остальных случаях права на результаты интеллектуальной деятельности должны принадлежать организации – исполнителю. Государство же сохраняет за собой право на безвозмездную неисключительную лицензию для государственных нужд.

Четвертая часть ГК РФ определила порядок распределения и закрепления прав на результаты интеллектуальной деятельности между заказчиками, организациями-исполнителями и авторами [3].

В связи с проведенной кодификацией законодательства в области интеллектуальной собственности внесение каких-либо существенных изменений в Четвертую часть ГК РФ не предполагается до появления правоприменительной практики и выявления серьезных проблем (ориентировочно данный срок оценивается в два года).

В развитие Части четвертой ГК РФ в декабре 2008 г. принят Федеральный закон «О передаче прав на единые технологии». Закон направлен на стимулирование исследователей к созданию технологий, а также на снятие административных и финансовых барьеров на пути коммерциализации. Закон опреде-

ляет, что единая технология, созданная за счет бюджетных средств, права на которую закреплены за Российской Федерацией, может быть передана частным инвесторам на основе процедуры открытых конкурсов или аукционов в обмен на обязательства по ее коммерциализации. При этом средства от продажи технологии будут поступать в бюджет, а условия вознаграждения авторов будут определяться отдельным постановлением правительства. В случае, когда правообладателем технологии является организация-разработчик, Гражданский кодекс предоставляет такой организации-разработчику полный объем прав на технологию, в том числе ведение переговоров с частным сектором, заключение лицензионных договоров, договоров об отчуждении и т.д. Есть только общие рамочные условия, заданные государством, которыми стороны должны следовать. При этом стоимость технологий возвращается государству в виде налоговых поступлений от ее коммерциализации, а не в виде прямых платежей в бюджет.

Вместе с тем, совершенствование регулирования прав интеллектуальной собственности не ограничивается нормативными правовыми актами, разрабатываемыми для реализации Четвертой части ГК РФ. Оно может затрагивать административное, бюджетное законодательство, законодательство о некоммерческих организациях, законодательство о хозяйственных обществах, законодательство о бухгалтерском учете, налоговое законодательство.

Экономическое регулирование развития региональной инновационной системы представляет собой создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности посредством финансирования НИОКР и инновационных проектов из бюджетных средств.

Бюджетное обеспечение и аудит осуществляет Министерство финансов Российской Федерации. Основными методами регулирования, направленными на эффективное развитие региональных инновационных систем, являются следующие:

1. Прямое финансирование из бюджетов различных уровней.

2. Льготное кредитование и субсидирование.

3. Предоставление государственной гарантии частным инвесторам.

4. Мобилизация средств внебюджетных фондов.

В настоящее время в России действует ряд элементов финансовой инфраструктуры, созданных с участием государства и призванных стимулировать процессы развития и внедрения в производство инноваций. К ним относятся Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия) (создан в 1994 г.), Российский фонд технологического развития (РФТР) (создан в 1992 г.), Венчурный инновационный фонд (ВИФ) (2000 г.), ОАО «Российская венчурная компания» (2006 г.), Российская корпорация нанотехнологий (2007 г.).

Модель Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника) основывается на комбинировании опыта американской программы SBIR (инновационные исследования малого бизнеса) и деятельности французского агентства по развитию малых и средних инновационных предприятий ANVAR. У SBIR была позаимствована идея фиксированных государственных отчислений на поддержку малого инновационного бизнеса, а у ANVAR - организация сети региональных представителей. Средства фонда распределяются на конкурсной основе, принятие решений о финансировании проектов производится независимым ученым советом.

Направления деятельности [11] Фонда:

- поддержка малых инновационных предприятий, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;

- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства;

- содействие созданию и развитию в России цивилизованного рынка объектов интеллектуальной собственности;

- развитие взаимодействия с венчурными и другими структурами, участвующими в финансировании проектов по всему инновационному циклу.

Поддержка национальной инновационной инфраструктуры фондом заключается в проведении следующих мероприятий:

- создание сети инновационно-технологических центров (создано по России около 30 ИТЦ, предоставленных для размещения на льготных условиях сотням предприятий);

- развитие инфраструктуры трансфера технологий;

- вовлечение студенчества и молодых ученых РАН и университетов в инновационное предпринимательство;

- поддержка участия компаний в выставках, семинарах;

- подготовка инновационных менеджеров.

Фонд Бортника проводит конкурсы среди организаций инновационной инфраструктуры на право осуществлять за счёт средств фонда поддержку малых инновационных предприятий в сфере международного трансфера технологий и научно-технического сотрудничества.

10 марта 2000 г. учрежден Венчурный инвестиционный фонд (ВИФ), представляющий собой некоммерческую организацию с государственным участием, которая создана в целях развития конкурентоспособно-

го технологического потенциала Российской Федерации. Основной целью деятельности ВИФ является формирование организационной структуры венчурного инвестирования и организация привлечения инвестиций в высокорисковые наукоемкие инновационные проекты.

ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК») создана в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов.

Роль ОАО «РВК» в инновационной системе – это роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом.

Приоритетные направления инвестирования создаваемых с участием ОАО «РВК» венчурных фондов определены в соответствии со списком критических технологий, утвержденных Президентом Российской Федерации:

- Безопасность и противодействие терроризму;

- Живые системы (понимаемые как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование);

- Индустрия наносистем и материалов;

- Информационно-телекоммуникационные системы;

- Рациональное природопользование;

- Транспортные, авиационные и космические системы;

- Энергетика и энергосбережение.

Российская венчурная компания создана для стимулирования развития индустрии венчурного инвестирования. В ближайшее время планируется

создать 10-12 новых венчурных фондов с совокупным капиталом около 30 миллиардов рублей, в том числе Фонд посевного инвестирования с целью поддержки проектов на ранней стадии инновационного развития. Средства этих фондов предназначены для осуществления в рамках государственно-частного партнерства крупных проектов коммерциализации наукоемких технологий и концентрации ресурсов на перспективных направлениях развития инновационной экономики.

ОАО «Российская венчурная компания» запланировало расширение функций по следующим направлениям:

1. Разработка и внедрение механизма «посевого» инвестирования средств ОАО «РВК» в высокотехнологичные стартапы, с реализацией данного механизма через создание специализированных фондов (венчурных фондов, имеющих менее жесткие ограничения на максимальный и минимальный размер продаж ценных бумаг инвестируемых компаний, по сравнению с существующими правилами ЗПИФ).

2. Разработка и внедрение нефинансовых механизмов поддержки венчурного рынка Российской Федерации через реализацию следующих инфраструктурных программ:

- создание информационной площадки – портала для обеспечения доступа отечественных предприятий к актуальной информации о венчурных рынках, распространения информации о развитии высокотехнологичного и венчурного бизнеса в Российской Федерации и в зарубежных странах;

- осуществление программ повышения венчурной компетентности, направленных на консультационное и информационное содействие формированию венчурной среды и стимулирование формирования потока проектов для венчурных фондов;

- организация мероприятий, нацеленных на популяризацию венчурного инвестирования

ния среди предпринимателей, инвесторов и представителей региональных администраций

Российская корпорация нанотехнологий выделяет средства на реализацию НИОКР, осуществление инвестиционных проектов (на условиях возврата или путем вхождения в капитал создаваемой фирмы), подготовку кадров, а также на построение новых элементов инфраструктуры.

Внебюджетные фонды образуются в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 апреля 1994 г. № 315 (в редакции Постановления Правительства РФ от 27 июля 1996 г.), № 898, утвердившим «Порядок образования и использования отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ».

К субъектам образования внебюджетных фондов относятся следующие:

- государственные заказчики-отраслевые министерства и ведомства;

- Министерство образования и науки РФ (за Минобрнауки РФ закреплена государственная политика в области науки, научно-технической и инновационной деятельности, создание НИС);

- Министерство экономического развития и торговли РФ;

- Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами.

Бизнес-структуры:

- ОАО «АФК«Система»,

- Российский банк развития.

Инструментом экономического регулирования развития региональных инновационных систем является налоговое регулирование инновационных процессов. Налоговое регулирование – это согласование интересов и возможностей государства по использованию государственных и частных средств. Основными методами налогового стимулирования инновационной деятельности являются следующие:

1. Изменение массы налоговых поступлений.

2. Замена одних форм или способов налогообложения другими.

3. Дифференциация ставок налогов.

4. Изменение льгот и скидок.

5. Переориентация по объектам, направлениям налогооблаплательщиков.

Система регулирования налогообложения не содержит достаточно положений, формирующих необходимую эффективную систему налоговых льгот в отношении субъектов хозяйствования, осуществляющих инновационную деятельность. В целях расширения мер налогового стимулирования инновационного процесса 19 июля 2007 года принят Федеральный закон № 915-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности».

Организационное, нормативно-правовое и экономическое регулирование развития региональных инновационных систем должно осуществляться комплексно и на региональном уровне проявляться в виде следующих мероприятий:

- регулярная разработка и реализация программ развития конкуренции субъектов Российской Федерации;

- предоставление субсидий организациям малого и среднего бизнеса на цели активизации инновационной деятельности, в том числе оплату прикладных НИОКР,

- инжиниринговых услуг, проведение маркетинговых исследований, патентования, сертификации выпускаемой продукции, выхода на внешние рынки, субсидирование процентных ставок по кредитам через региональные программы поддержки малого бизнеса;

- предоставление финансовой и имущественной поддержки созданию и развитию

объектов инновационной инфраструктуры, в том числе бизнес-инкубаторы, технопарки, центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, центры коллективного пользования оборудованием, центры прототипирования и дизайна, региональные венчурные фонды, технологические музеи, ориентированные на молодежь и стимулирующие интерес к техническому образованию;

- поддержка и развитие инфраструктуры широкополосного доступа и ликвидация цифрового неравенства;

- стимулирование создания дистанционных образовательных программ различного уровня сложности и культурно-познавательного контента, в том числе предназначенного для лиц с ограниченными физическими возможностями;

- развитие возможностей для совместной удаленной работы, основанной на использовании современных информационно-коммуникационных технологий;

- обеспечение условий для получения гражданами и организациями государственных услуг, в том числе на региональном уровне, в электронном виде;

- стимулирование производства инновационной продукции в рамках закупок товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд;

- реализация программ инновационного развития государственных и муниципальных учреждений, компаний с преобладающим участием субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, государственных и муниципальных унитарных предприятий;

- реализация программ и проектов инновационного развития наукоградов Российской Федерации и территорий с высокой концентрацией научно-технического и инновационного потенциала;

- предоставление льгот по налогу на прибыль организаций

и налогу на имущество организаций;

- поддержка образовательных программ системы основного и дополнительного образования, обеспечивающих развитие кадрового потенциала инновационной деятельности;

- поддержка внешнеэкономической деятельности, включая привлечение прямых иностранных инвестиций, развитие кооперационных связей в сфере высоких технологий;

- содействие формированию культуры инноваций в обществе и повышению престижа инновационной деятельности.

Координация процессов развития региональных инновационных систем осуществляется посредством формирования стратегии социально-экономического развития федеральных округов. В стратегии предполагается горизонтальная и вертикальная увязка по срокам и финансам инициатив, имеющих межрегиональное значение, но, в то же время, не попадающих в федеральные стратегии. Помимо финансовой и организационной поддержки регионов как на начальном этапе создания инфраструктуры, так и на этапе формирования центров инновационного роста предполагается учитывать показатели инновационной активности региона в числе показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Заключение

Задачи развития региональных инновационных систем отражаются на государственном уровне, что обуславливает не-

обходимость дифференцированного подхода к каждому уровню экономики и субъекту инновационной деятельности. Государственное регулирование развития региональных инновационных систем направлено на координацию всех субъектов хозяйствования в условиях инновационного развития; формирование благоприятного инновационного климата; формирование инвестиционной привлекательности региона; совершенствование нормативно-правовой и законодательной базы в области инновационной деятельности; анализ тенденций социально-экономического развития региональной системы, состояния инновационной деятельности в регионе; систематическую корректировку инновационной политики; координацию развития региональной инновационной системы; содействие процессам регионализации и интеграции; создание институциональных условий привлечения различного рода ресурсов, содействие политической, экономической, социальной, инновационной устойчивости и стабильности региона и так далее. Уровень инновационной активности региона и эффективность государственного регулирования инновационных процессов обуславливают направления и темпы развития региональных инновационных систем в целях качественного преобразования и увеличения ее основных экономических показателей.

Литература

1. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инноваци-

онный менеджмент. – М.: Центрполиграф, 2010.

2. Голиченко О. Г. Российская инновационная система: проблемы развития // Вопросы экономики. – 2004. – №12.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: Эксмо, 2008. – 880 с.

4. Инновационный менеджмент. Справочное пособие. / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – СПб.: Наука, 1997. – 138 с.

5. Конституция Российской Федерации (принята референдумом 12.12.93) (ред. от 30.12.2008).

6. Постановление Самарской Губернской Думы от 21 июня 2005 года № 1761 «О проекте закона Самарской области № 2512-3 «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области».

7. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 года № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы».

8. Спицин А. Инновационные приоритеты развития // Экономист. – 2006. – № 5.

9. Фомичев Ю., Наумов А. Вовлечение в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности: проблемы и пути их решения // Интеллектуальная собственность – 2004. – № 3.

10. Черковец В. Особенности нового этапа инновационного развития России // Экономист, 2008. - № 12.

11. Шатраков А.Ю. Инновационная деятельность высокотехнологических предприятий. – М.: Экономика, 2008.

Особенности регионального управления инновационным развитием в России

Садыкова Карина Ильгизовна, аспирант, Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, Уфа, Россия
E-mail: karin-sadykova@yandex.ru

Формирование современных институтов управления инновационным развитием ограничивается рядом проблем оптимизации региональной политики, организационно-технологической модернизации реального сектора и управления им, государственного и корпоративного программирования инновационного развития, институциональным развитием конкуренции, что требует соответствующей государственной деятельности в контексте объявленного курса модернизации.

Ключевые слова: особенности регулирования инноваций, программирование инновационного развития, институциональные основы регионального развития.

Features of the regional innovation development in Russia
Sadykova K.I.

Formation of the modern institutions of governance is limited to a number of innovative development of optimization problems of regional policy, organizational and technological modernization of the real sector and management of public and corporate software innovation development, institutional development of competition, which requires the relevant government activities in the context of a declared policy of modernization.

Keywords: characteristics of innovation management, programming, innovative development, the institutional framework for regional development.

Принимая во внимание приоритет косвенных методов воздействия на экономику, государственное управление инновационным развитием – это задачи преимущественно в сфере индикативного планирования и программного управления, подкрепленные системным законодательством институционального, но не директивного, свойства. Эффективность же прогнозирования и программирования развития инновационной деятельности в России основана, помимо эффективности собственно мер государственного воздействия, на адекватной оценке действующих условий, их влияния на развитие инноваций, а также механизмов трансформации настоящих условий для целей реализации индикативных планов.

Недостаточный учет действующих особенностей и условий приводит, с одной стороны, к искажению регионального нормотворчества и механизмов регулирования развития инноваций, а с другой, трансформации организационно-экономического регулирования, что обуславливает формирование и укрепление ряда специфических особенностей регионального управления развитием инновационной инфраструктуры.

В числе ключевых типов регионального управления инновационным развитием, на наш взгляд, можно выделить следующие:

- 1) формально-программный тип управления;
- 2) объектно-ориентированный тип управления;
- 3) проектно-ориентированный тип управления;
- 4) институциональный тип управления.

Выделение формально-программного типа управления основано на наличии/отсутствии специальных региональных программ инновационного развития. По данному основанию большинство регионов может быть признано программно-ориентированным. Так, по данным Ефремова А.А. [3], в более чем 50 регионах приняты законы, регулирующие реализацию региональной инновационной политики и формирование соответствующих программ.

Тем не менее, принадлежность к данному типу основана не на наличии программы инновационного развития, а на понимании региональной программы инновационного развития как ключевого инструмента реализации инновационной политики. Одной из сторон такого типа управления выступает негласный приоритет нормативно-правового регулирования инновационного развития. При этом, хотя учет мнения и предложений хозяйствующих субъектов, институтов развития и субъектов инфраструктуры инновационной экономики приветствуется, однако влияние последних на формирование приоритетов невелико и их равноправное участие в реализации программных мероприятий, как правило, весьма затруднительно.

В числе других ключевых характеристик – понимание программирования инновационного развития как еще одной сферы региональной ответственности, что, вкупе с преобладанием отраслевого подхода, приводит к управлению инновациями как еще одной «отраслью»: программы инновационного развития в иерархии региональных программ находятся на том же уровне, где и все остальные программы. В таких условиях задачи формирования

инновационной экономики на основе институциональной модернизации нивелируются до уровня решения отраслевых проблем.

Выделение следующего типа управления не означает отказа от программных методов управления. Объектно-ориентированный тип управления обеспечивается приоритетом регионального управления инновационным развитием на основе определения перечня ключевых объектов инновационной экономики (как действующих, так и потенциальных) и первоочередной поддержкой существующих и форсированием создания новых. Такой подход избавлен от большинства недостатков программного регулирования, однако имеет и ряд собственных, в числе ключевого из которых – нарушение принципов конкуренции.

Характерные механизмы реализации объектно-ориентированного управления – формирование и поддержка объектов инфраструктуры, ключевых инновационных предприятий и пр. – носят затратный характер и реализуются через механизмы субсидирования определенных расходов, сметного финансирования создания объектов инфраструктуры, как правило, являющихся государственной собственностью.

Проектно-ориентированный тип управления заключается в реализации проектного метода управления инновационным развитием. В этом случае поддержка существующих субъектов инновационной деятельности не является основой инновационного развития. Опорным элементом выступает проектирование региональной инновационной системы, встраивание (по возможности) существующих элементов и формирование недостающих ее элементов.

Проектно-ориентированный тип обеспечивает широкую вовлеченность региональных органов управления, представителей инновационной инфра-

структуры и субъектов инновационной деятельности в практику регионального управления инновационной деятельностью.

Ключевая особенность институционального типа управления – приоритет построения институтов инновационной экономики, обеспечивающих формирование условий роста инноваций. Ориентирами институционального управления выступают не доля инновационного производства и количество инновационно-активных предприятий, а такие характеристики экономической среды (уровень экономической свободы; развитие образования и науки; качество жизни; рынок капиталов, основанный на замещении; конкуренция и связанный с ней спрос на инновации; избыток предложения инноваций, разнообразие рынков, основанное не на заполнении существующих, а на формировании новых рынков и т.д.), при которых обеспечивается расширение воспроизводства инноваций.

Вне сомнения, такая типология в известной степени условна, однако позволяет определить региональные приоритеты в выборе механизмов стимулирования и регулирования инновационного развития.

Современная ситуация в большинстве регионов Российской Федерации может быть определена как реализация принципов объектно-ориентированного типа управления. Институциональная основа инновационной политики ярко характеризуется одним из прошлых выступлений экс-министра финансов России на Петербургском экономическом форуме: «... очередные заявки министерств и ведомств к новому бюджету на следующий период – в двух третях случаев это просто предложения о дополнительной государственной поддержке, часто не равной, а выборочной, отдельных бизнесов внутри отдельных отраслей» [6].

В любом случае, стимулирующая и регулирующая функции

региональных органов власти реализуются в федеральном нормативном поле и национальном социокультурном пространстве, что обуславливает ряд характерных общих особенностей регионального управления инновациями, в числе которых следующие.

1. Нарушение принципов конкуренции.

Российское антимонопольное законодательство образца 2012 года основано на лучших практиках защиты конкуренции и соответствует требованиям, предъявляемым авторитетными международными организациями к эффективному национальному правовому режиму защиты конкуренции.

Тем не менее, несмотря на то, что Россия занимает 19 место в ежегодном рейтинге антимонопольных ведомств мира, который характеризует развитость антимонопольного законодательства и эффективность его применения, экономика страны не конкурентна. По данным доклада Всемирного Экономического Форума «Глобальная конкурентоспособность 2011-2012», Российская Федерация по ключевому показателю, непосредственно отражающему состояние конкуренции, – «интенсивность конкуренции на товарных рынках», – занимает 124 место из 142 [1].

В ежегодном докладе о состоянии конкуренции в России руководитель ФАС России И.Ю.Артемьев [1] констатировал, что:

- почти ничего из предложенного в 2007-2011гг. ФАС России по структурным изменениям в экономике не было реализовано;

- состояние конкуренции в отраслевом аспекте осталось неудовлетворительным;

- охранительная деятельность ФАС России не способна переломить ситуацию - количество нарушений, их тяжесть и повторность свидетельствуют о том, что даже существенное ужесточение наказаний за нарушения антимонопольного зако-

нодательства не ведет к кардинальному улучшению ситуации.

Одна из важнейших причин низкой эффективности мер по предупреждению нарушений антимонопольного законодательства – пассивная позиция ключевых министерств Правительства России по разработке комплексов мероприятий (докладов) по развитию конкуренции в подведомственных секторах экономики страны.

Важность конкуренции как институциональной основы формирования инновационной экономики в этих условиях исключительна.

2. Резервы безынвестиционного роста, обусловленные восстановительным характером отечественной экономики.

Отечественная экономика до сих пор не достигла уровня советских достижений по ряду ключевых объемных показателей. Так, объем промышленного производства в Российской Федерации в 2011 г. к 1991 г. составил лишь 87,8%, в том числе в обрабатывающих производствах – 83,8 %.

С другой стороны, неохотно реализуются программы модернизации. К примеру, в Республике Башкортостан в 1995 году в производство внедрены 111 изобретений, тогда как через десять лет – лишь 11. Причем экономический эффект очевиден: на 1700 рационализаторских предложений (что в пять раз меньше уровня 1995 г.) получен экономический эффект в сумме около одной четверти миллиарда рублей. То есть при сохранении прежнего уровня сегодня экономика получила бы более 1 млрд. руб.

Однако, несмотря на существенное снижение инновационной деятельности за рассматриваемый период в республике, рентабельность продукции, выпускаемой инновационно-активными предприятиями, возросла с 6 % в 1997 году до 14 % через 10 лет.

Таким образом, наблюдаемое нарушение системы коммерциализации знаний не но-

сит характера отказа хозяйствующих субъектов от приращения экономического эффекта. Сопоставимый экономический эффект в современных условиях достижим вне инновационной деятельности.

В данных условиях важно понимать, что инновации сами по себе не являются эффективным стимулом экономического роста, это лишь признак функционирования конкурентной среды, сформированной и регулируемой таким образом, что выступает важнейшим инструментом повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и, в конечном счете, всей системы в целом.

Основными источниками его получения являются: наличие незагруженных производственных мощностей, позволяющих осуществлять безынвестиционный рост производства (уровень недоиспользования среднегодовой мощности предприятий по некоторым группам продукции достигает 90-95 %); сохраняющееся опережение индекса цен производителей промышленных товаров против сводного индекса потребительских цен (117,7 % против 109,9 % в 2006 г.; 110,6 % против 106,4 % в 2011 г.); невысокий спрос на инновационную продукцию со стороны населения, что, в первую очередь, обусловлено невысокой покупательной способностью (средняя заработная плата в республике значительно ниже среднероссийского уровня).

3. Незрелость институциональных инструментов регионального развития.

В современной экономической науке обосновано формирование новой функции государственного регулирования социально-экономических процессов в регионе – координация участников производственного процесса в регионе, направленная на обеспечение целостности и устойчивости региональной экономической системы [9].

Тем не менее, в региональном программировании практически не участвуют институты развития; практически все программы органов власти – это набор мероприятий, реализуемых самими же органами власти. Такое низкое внимание институтам развития отчасти связано с «молодостью» региональной инновационной инфраструктуры.

4. Недостаток обоснования ключевых направлений развития.

Работа по определению приоритетных направлений инновационного развития редко основывается на соответствующих масштабных научных исследованиях. Как правило, в числе приоритетных направлений развития выступают традиционные компетенции территорий (к примеру, Алтайский край – агропромышленный сектор и пр.) или федеральные наборы технологий (к примеру, Воронежская область).

За отсутствием приоритетов развития также характерно для отечественной практики регулирования развития инновационной деятельности смешение объектов управления (например, научно-технической сферы и инновационной деятельности). Большая часть законодательных инициатив регионов увязывают данные области управления в единых нормативных актах и программах (к примеру, Липецкая, Мурманская, Оренбургская области и др.)

С другой стороны, особенности построения моста взаимодействия «наука-производство» таковы, что большая часть продуктов научного сектора формируется в бюджетной сфере, а используется (или предназначено к использованию) за ее пределами, что обуславливает не только разрушение научно-производственных связей, но и невозможность их восстановления в действующих институциональных условиях.

5. Недостаточная эффективность межуровневой и межве-

домственной координации стимулирования инновационной деятельности в субъектах Российской Федерации.

В современной региональной практике разработки программ развития инновационной деятельности в согласительные процедуры не включаются органы власти соседних регионов, равно как и недоступна регионам практика вертикального согласования программ инновационного развития. Поскольку отсутствуют единые федеральные законодательство, программы развития инноваций, а также уполномоченные органы власти, равно как и их территориальные органы, указанные инструменты согласования можно было бы внести в арсенал полномочных представительств.

Смысл формирования региональных точек роста как многопрофильных сетевых структур, ключевые компетенции которых формируются исходя из имеющейся производственно-кадровой инфраструктуры, а предпочтения в выборе вектора развития – исходя из потенциально наиболее возможного роста добавленной стоимости, – требует определенных усилий по преодолению так называемого «отраслевизма» государственного регулирования [2].

6. Формализация подготовки программ поддержки инновационного развития.

В исследовании российских экономистов доказано, что технология подготовки программ, ключевым элементом которой является соответствие типовым макетам и требованиям, предопределяет появление достаточно формальных документов [5].

Тем не менее, проблема сохраняет свое значение. По всей видимости, истоки столь активного методического регулирования регионального программирования кроются в реализуемой сегодня модели федерализма. С ней (точнее, с действующей моделью бюджетного федерализма) связана и огра-

ниченность инструментов поддержки инновационной деятельности, когда стандартный набор мер поддержки инноваций ограничивается субсидированием расходов субъектов инновационной деятельности, налоговыми льготами (зачастую носящими декларативный характер, например, льготы по налогу на прибыль в первые годы становления предприятия), льготной платой за пользование государственным имуществом, поддержкой инфраструктуры, информационной поддержкой, поддержкой выставочно-ярмарочной деятельности. При этом венчурное финансирование проектов в рамках бюджетного законодательства зачастую расценивается как нецелевое использование средств.

С другой стороны, не стоит отрицать невысокого качества регионального программирования, в том числе обусловленного низким уровнем статистического обеспечения реализуемых мер. Как справедливо отмечает А.А.Ефремов [3], вопросы недостаточного статистического обеспечения характерны как для инвестиционного, так и для инновационного развития.

К последствиям данного явления относят как слабую информационную поддержку при продвижении инвестиционных проектов (имея проекты, хозяйствующие субъекты не в состоянии самостоятельно найти потенциальных инвесторов) [8], так и то, что существующая практика информационного обеспечения депрессивных регионов не дает адекватного представления о качестве социально-экономических процессов, протекающих в данных регионах [4].

Например, из более чем 50 законов, принятых в 47 субъектах РФ, только в 11 (Алтайский край, Республика Коми, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Пермский край, Воронежская область, Иркутская область,

Рязанская область, Самарская область, Тульская область, Тюменская область) прямо указано на необходимость информационного обеспечения инновационной деятельности, что составляет всего 21% [3].

Во многих других нормативных актах имеются положения о мониторингах (например, Республика Башкортостан, Волгоградская область и пр.)

Как отмечает Ефремов А.А. [3], несколько лучше обстоит ситуация с программами, концепциями и стратегиями инновационного развития (инновационной деятельности) субъектов РФ – информационное обеспечение предусматривается в 18 из них, что составляет 45%. Исследователем для решения данной проблемы предлагается распространение положительного опыта правового регулирования информационного обеспечения инновационной деятельности отдельных субъектов (например, введение форм ежегодного регионально-статистического наблюдения за инновационными организациями (Республика Башкортостан, Томская область), что не всегда возможно в условиях дефицитов региональных бюджетов. Функции информационного обеспечения инновационной деятельности могут вестись и иными методами, а именно: ведение реестров инновационно-активных организаций и реестров инновационных проектов реализуется в большом количестве регионов.

Тем не менее, анализ динамики трансформации формы и содержания региональных документов регулирования инновационного развития приводит к пониманию значительного их поступательного развития, в первую очередь по таким направлениям, как:

- существование повышения внимания к вопросам инновационного развития региона;

- понимание инновационного инструментария и расширение мер государственной поддержки инновационного развития;

- переход от формализма к конкретике;

- выделение ключевых секторов компетенций и построение инновационной политики в целях и вокруг их развития;

- осознание важности роли и места федерального регулирования в условиях экономического федерализма;

- повышение роли программно-целевого подхода в практике регионального программирования развития инновационной деятельности;

- развитие идей бюджетирования, ориентированного на результат;

- расширение информационного обеспечения, вплоть до формирования регионального статистического инструментария и пр.

Однако, несмотря на существенную положительную динамику в вопросах повышения компетентности и глубины проработки региональных программ инновационного развития, ключи к устранению важных противоречий в вопросах регулирования изучаемого предмета ведения отчасти расположены за пределами полномочий региональных органов власти.

Важной внешней особенностью современной инновационной инфраструктуры трансфера технологий выступает его формирование в особых отечественных условиях, метко характеризующих Т.А. Селищевой [7]: «одна из особенностей современного этапа развития российской экономики заключается в том, что в ней происходят параллельно два переходных процесса: к рынку и к информационной стадии развития... В экономике СССР сложились глубокие диспропорции между гражданской и военной экономикой, производством средств производства и предметов потребления, производственной и социальной сферами, сырьевой и обрабатывающей промышленностью и т.д. СССР, несмотря на созданную мощную индустриальную экономику, «пропустил» революцию в ...

технологиях, которая произошла в середине 70-х гг. XX в.» Так действие императива постиндустриальной экономики в отношении структуры отечественной экономики, проблем ее модернизации, в первую очередь – модернизации институциональной, превращается в вызов.

И далее, исследование проблем регионального управления инновационным развитием в России из важной теоретической задачи оборачивается поиском практического решения триединого комплекса вопросов, в числе которых: проблемы оптимизации регионального управления (и, следовательно, вообще региональной политики и государственной концепции территориального/пространственного развития), проблемы организационно-экономической и технологической модернизации реального сектора и управления им, а также укрепление институциональных основ конкуренции.

Решение указанных ключевых проблем должно быть основано, по нашему мнению, на комплексе следующих мер.

В макроэкономическом плане потребность в повышении конкурентоспособности экономики неизбежно приводит к необходимости первоочередного повышения спроса на инновации, представляющего собой задачу его стимулирования в форме государственного заказа, коммерческого и потребительского спроса. Иначе, сегодня альтернативы развития региональной экономики, встраивания ее в мировую экономику можно свести к следующим принципиальным сценариям, отличающимся логикой осуществления структурных сдвигов в производстве:

1) концентрация инвестиций в «точках роста», формируемых не текущей экономической конъюнктурой, а долгосрочным проектом построения региональной инновационной системы, одним из вариантов которой является система поддержива-

ющих инвестиций в жизнеобеспечивающие отрасли при не медленной концентрации ресурсов в высокотехнологичных производствах;

2) использование уже имеющихся сравнительных преимуществ для наращивания потенциала внутренних накоплений и завершения позднеиндустриальной модернизации с последующей концентрацией инвестиций в перспективных отраслях;

3) расширение потребительского спроса как основной механизм возобновления экономического роста.

Очевидно, что общая стратегия должна включать указанные элементы в соответствующих пропорциях, отвечающих современным требованиям.

Следующие реперные точки регионального регулирования экономики для достижения указанной генеральной цели – инновационное законодательство (пусть даже и за отсутствием федерального), разработка и взаимное согласование соответствующих долгосрочных инновационных стратегий, и далее – переход от формально-программного и объектного методов развития инновационной деятельности к проектному и институциональному.

Тактические задачи формирования эффективного воспроизводственного процесса инновационной деятельности на уровне региона могут быть сгруппированы следующим образом:

- формирование ключевых ориентиров развития инновационной деятельности;

- содействие повышению инновационной активности населения;

- обеспечение контакта создателя и потребителя инноваций, т.е. науки и промышленных производств, и формирования механизма трансфера инноваций;

- содействие развитию механизмов коммерциализации инноваций.

В любом случае, современ-

ное развитие экономики характеризуется насущной необходимостью перехода на инновационный путь развития. Однако, поскольку этот переход может быть реализован в разных типологических моделях управления, важны не только цели (т.е. собственно переход к инновационной экономике), но и способ или тип управления, во-первых, обеспечивающий данный переход наиболее эффективным способом, во-вторых, формирующий стратегическую институциональную основу расширенного воспроизводства инноваций.

Литература

1. Артемьев, И.Ю. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации (за 2011 год). // Заседание Правительства Российской Федерации 14 июня 2012 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fas.gov.ru/netcat_files/225/164/
2. Ахтариев, Р.Р. Развитие хозяйственных связей пред-

принимательских структур: Автореф. дисс. на соиск. ... канд. экон. наук. – Уфа: ФБГОУ ВПО УГАЭС. – 2011. – 24 с. – С. 17.

3. Ефремов, А.А. Кластерная политика как инструмент формирования инновационной экономики: проблемы правового регулирования на уровне субъектов Российской Федерации // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России. Ч. 1. Сб. науч. тр. ИНИОН РАН. Редкол.: Пивоваров Ю.С. (отв ред.) и др. – М., 2009. – С. 399-403.

4. Куркиев, И.Б. Информационное обеспечение социально-экономического развития депрессивных регионов: Автореф. дис.... канд. экон. наук. – М., 2008. – 24 с. – С. 10-11.

5. Николаев, И.А., Точилкина, О.С. Стратегии и программы развития регионов (сравнительный анализ): Аналитичес-

кий доклад. М.: Аудиторско-консалтинговая компания ФБК. – 2006. – С. 23.

6. Полуниин, А. Кудрин подставился. // Свободная пресса. 17 июня 2011 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svpressa.ru/politic/article/44627>.

7. Селищева, Т.А. Структурные трансформации и проблемы формирования информационной экономики России. // Дисс. ... д-ра экон. наук. – СПб.: ГОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. – 2006. – 477 с. – С. 5.

8. Шурлаев, А.Н. Стратегия разработки и реализации инвестиционной политики в регионе: Автореф. дис.... канд. экон. наук. – Тамбов. – 2007. – 24 с. – С. 12.

9. Юнблюдт, С.В. Развитие форм взаимодействия субъектов хозяйствования и органов управления в регионе: Автореф. дис.... канд. экон. наук. – М.: РАГС. – 2007. – 24 с. – С. 7.

Формирование модели оценки эффективности создания и развития инновационной инфраструктуры предприятия

Дулатов Ролан Радикович, аспирант ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»,
e-mail: dulatov2003@rambler.ru

В статье представлены материалы по формированию модели оценки эффективности инновационной инфраструктуры предприятия. Предложена модель по оценке инновационной инфраструктуры предприятия, влияние ее эффективности на общий экономический эффект предприятия, развивающего на своей базе инновационное производство.

Ключевые слова: Инновационная инфраструктура, инновации, эффективность, критерий оценки эффективности, инновационная деятельность, потенциал.

Development of models for assessing the effectiveness of the creation and development of innovation infrastructure
Dulatov R.R.

In the article are presented materials on researching of a model assessing the effectiveness of the innovation infrastructure. A model for evaluating the innovation infrastructure of the enterprise, its influence on the efficiency of the overall economic effect of the company, which develops at its base an innovative production.

Keywords: Innovation infrastructure, innovation, efficiency, evaluation criteria of efficiency, innovation, potential.

Становление инвестиционной деятельности в современных экономических отношениях в России сопровождается рядом противоречий, проявившихся в процессе ее реализации. Обращает на себя внимание отсутствие параллельности в проведении геополитической и внутривнутриполитической инвестиционных стратегий в России. Усиление отставания в развитии финансового рынка от товарного, географическая диспропорция в формировании инвестиционной инфраструктуры и в инвестиционной плотности вызывают необходимость видоизменения механизма регулирования инвестиционных процессов.

Без комплекса мер, активизирующих инвестиционную деятельность, в ближайшей перспективе нет оснований рассчитывать на активизацию инновационной активности в необходимых масштабах для нормального функционирования экономики.

Инновационная инфраструктура является приоритетной составляющей инвестиционной деятельности предприятий в области развития, коммерциализации и использования новшеств, основным инструментом и механизмом, способствующим поддержанию такого сектора деятельности предприятий со значительным потенциалом роста как инновационный.

Инновационная инфраструктура предприятия - это совокупность субъектов инновационной деятельности и их структурных единиц по организации, поддержке, обслуживанию, инициированию инновационных процессов на предприятии.

Субъекты инновационной инфраструктуры обеспечивают трансформацию научных знаний и новых технологий в новые продукты и услуги, их распространение и потребление в условиях рынка. В полном объеме инновационная инфраструктура носит комплексный, системный характер и содержит в себе все функциональные сферы - маркетинг, планирование, научные исследования, проектно-конструкторско-технологическую деятельность, производство, кадровое сопровождение, охватывая сквозной цикл реализации нововведений: от возникновения идеи, до её практической реализации. Инновационная инфраструктура имеет многогранный и многоплановый характер, воплощая в себе единство технологических, организационных и социальных нововведений, в ходе реализации которых формируется новая модель развития, преобразования и использования общественных, природных и экономических ресурсов, конечной целью которых является ускорение повышения благосостояния населения.

Необходимость исследования организационных аспектов создания и развития инновационной инфраструктуры предприятия определяется возрастающей значимостью становления качественно новых управленческих систем, технологий и инструментов, адаптированных к условиям отечественной экономики. Чрезвычайно важно это для инновационной среды, сложившаяся управленческая система которой представляется явно нерациональной. Она не обеспечивает полного учета современных мировых тенденций развития инфраструктурных отраслей, реализацию интересов населения как потребителя услуг, бизнес-структур, оказывающих эти

услуги и предлагающих их на рынок, а также государства, призванного разрабатывать стратегию развития инноваций, обеспечивать их практическое применение и распространение в различных отраслях промышленности.

Одним из основополагающих принципов современной экономики является отбор эффективных организационных систем, то есть любая система, также как и входящие в нее элементы, должна быть эффективной.

Несмотря на множество взглядов на эффективность, наиболее распространенной и разделяемой большинством специалистов является точка зрения, в соответствии с которой эффективность представляет собой отношение определенных результатов к определенным затратам или степень реализации целей предприятия при минимально необходимых затратах. Тогда, для определения эффективности нужно сравнить результат полученный на единицу затрат или вычислить удельную величину затрат, приходящуюся на единицу результата.

Эффективность инновационной инфраструктуры на предприятии при ее создании и развитии можно рассматривать в трех аспектах:

- экономическом;
- коммерческом;
- бюджетном.

Экономический аспект связан с оценкой реализации того или иного проекта с участием инноваций, инновационных технологий или новых производственных циклов в рамках инновационной инфраструктуры предприятия, что в дальнейшем позволит оценить работу каждого из ее элементов или же их совокупность. Коммерческая эффективность отражает интересы участников проекта. Бюджетный аспект позволяет оценить последствия для всех уровней бюджета, начиная с бюджета предприятия, до макроуровня (бюджет региона, страны).

Инновационная инфраструктура предприятия представляет собой сложную систему элементов и процессов, которые направлены на достижение результата, то есть получение некоторого эффекта. Не каждый из элементов или процессов инновационной инфраструктуры предприятия способен приносить экономических эффект, но это не значит, что невозможно оценить эффективность отдельных элементов инфраструктуры. Необходимо выделить критерии оценки, на наш взгляд их можно подразделить на:

- количественные (экономические);
- качественные (неэкономические).

Важно отметить то, что существует несколько вариантов определения понятия «оценка». В общем случае под оценкой понимают процесс определения качественных или количественных параметров чего-либо посредством измерения и/или соотнесения их с принятым образцом или эталоном, а также результат этого процесса. Различают экономическую, экологическую, социальную, научно-техническую оценку. В зависимости от метода оценивания выделяют качественную, количественную и комбинированную оценки. Под эффективностью подразумевают относительный эффект, результативность процесса, проекта, определяемые как отношение результата к затратам, обусловившим его получение. Критерий оценки - признак, на основании которого формируется оценка объекта. Оценка эффективности инновационной инфраструктуры предприятия предполагает оценку всех видов эффекта, возникающих в результате ее создания, развития и функционирования.

Эффективность инновационной инфраструктуры предприятия должна определяться в совокупности и сопоставлении непосредственных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и тех

экономических выгод, что несет в себе активное присутствие предприятия с развитой инновационной инфраструктурой в регионе (отрасли).

Анализ позволил выделить ряд количественных (стоимостных) и качественных (не стоимостных) критериев оценки. К не стоимостным критериям оценки эффективности деятельности инновационной инфраструктуры предприятия следует отнести: количество выпущенных товаров (продуктов); количество новых рабочих мест; «процент выживаемости» инновационных проектов. К стоимостным критериям оценки эффективности инновационной инфраструктуры предприятия относятся: стоимость оказанных услуг (работ); объем привлеченных инвестиций; срок окупаемости средств инвесторов, в том числе государства; индекс прибыльности; стоимость.

В любом случае, принимаемая решение о создании и развитии инновационной инфраструктуры на предприятии, ЛПР опирается на то, что успешная реализация того или иного инновационного процесса позволит прежде всего повысить эффективность предприятия.

Эффективность предприятия это, по существу, эффективность его финансово – хозяйственной деятельности и, следовательно, следует соотносить выручку от реализации продукции (или прибыль) и затраты на производство. Таким образом оценкой может служить величина коэффициента эффективности предприятия (1):

$$E = VRP / Z, \quad (1)$$

где E- коэффициент эффективности предприятия, руб./руб.;

VRP - выручка от реализации продукции предприятия, руб.;

Z - затраты на производство продукции предприятия, руб.

В данном случае E демонстрирует величину совокупной выручки от реализации продукции приходящейся на единицу затрат предприятия. Чем боль-

ше значение E , тем эффективнее предприятие.

Прирост эффективности предприятия может быть выражен формулой (2):

$$\Delta E = \Delta VRP / \Delta Z, \quad (2)$$

где ΔE - коэффициент прироста эффективности предприятия, руб./руб.;

ΔVRP - прирост выручки от реализации продукции предприятия, руб.;

ΔZ - прирост затрат на производство продукции предприятия, руб. При таком расчете ΔZ демонстрирует величину прироста совокупной выручки от реализации продукции приходящейся на единицу увеличения затрат предприятия. Чем больше значение ΔE тем больше потенциальная эффективность предприятия с точки зрения его текущей финансово-хозяйственной деятельности.

Создание и развитие инновационной инфраструктуры предприятия влечет за собой большие затраты по сравнению с обычным производственным циклом, так как в процессе производства участвуют инновационные затраты. В этом случае коэффициент эффективности инновационной инфраструктуры будет равен (3):

$$E_{\text{инфи}} = VRP_{\text{инфи}} / Z_{\text{инфи}}, \quad (3)$$

где $E_{\text{инфи}}$ - коэффициент эффективности инновационной инфраструктуры предприятия, руб./руб.;

$VRP_{\text{инфи}}$ - выручка от реализации продукции вследствие внедрения элементов инновационной инфраструктуры предприятия, руб.;

$Z_{\text{инфи}}$ - затраты на производство продукции в инновационной инфраструктуре предприятия, руб.

Здесь $E_{\text{инфи}}$ демонстрирует величину чистой выручки от реализации продукции приходящейся на единицу затрат в инновационной инфраструктуре предприятия. Чем больше значение $E_{\text{инфи}}$, тем эффективнее инновационная инфраструктура предприятия. Коэффициент общей эффективности инфраструктуры составит (4):

$$E_{\text{гинфи}} = Y_{\text{инфи}} \times E_{\text{инфи}} + Y_{\text{инфи}} \times E_{\text{инфи}}, \quad (4)$$

где $E_{\text{гинфи}}$ - коэффициент общей эффективности инфраструктуры предприятия, руб./руб.;

$Y_{\text{инфи}}$ - доля активов инфраструктуры предприятия в его совокупных активах, ед.;

$Y_{\text{инфи}}$ - доля активов инновационной инфраструктуры предприятия в его совокупных активах, ед.

Формула (4) показывает, что общая эффективность инфраструктуры предприятия складывается из эффективности его обычного производственного цикла и производственного цикла с участием инноваций, то есть в рамках инновационной инфраструктуры.

Предполагается, что в процессе создания и развития инновационной инфраструктуры VRP и Z увеличиваются в определенной пропорции и рост VRP на единицу Z свидетельствует, в конечном счете, о повышении эффективности всего предприятия.

Таким образом, данный методический подход дает возможность выяснить долю эффективности каждого из элементов инновационной инфраструктуры предприятия.

Оценка эффективности предприятия, эффективности его инновационной инфраструктуры связана с определением их потенциала или потенциальной эффективности. В частности, потенциал инновационной инфраструктуры представляет собой совокупность тех инновационных возможностей развития основной структуры, которые появляются у предприятия с появлением инновационных активов в инфраструктуре. Поэтому потенциал инновационной инфраструктуры характеризует не только одномоментную, но и перспективную ее результативность.

Применительно к инновационной деятельности потенциал выступает как способность или возможность наличных ресурсов материальных фондов и людей обеспечить оптималь-

ный уровень производства продукции и услуг производственного и непроизводственного назначения. Продуктивным является определение в соответствии с которым основу экономического потенциала составляют средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели. Также интересной является трактовка экономического потенциала как совокупной способности экономических ресурсов, имеющихся в наличии, обеспечить производство максимально возможного объема полезностей, соответствующих потребностям общества на данном этапе его развития. В свою очередь величина экономического потенциала определяется количеством и качеством экономических ресурсов, которые имеются в наличии и могут быть вовлечены в общественное производство, а также условиями, обеспечивающими наиболее эффективное их использование. Важно отметить, что на наш взгляд, инновационная инфраструктура предприятия как система взаимосвязанных элементов и процессов должна обладать максимальным потенциалом. Таким образом, адаптируя приведенное определение экономического потенциала к инновационной инфраструктуре предприятия получим следующую его характеристику - экономический потенциал инновационной инфраструктуры это совокупная способность ее элементов, покрытых достаточными финансовыми ресурсами, обеспечить формирование и развитие инноваций в основной структуре предприятия в интересах достижения максимально возможного объема производства и эффективности текущей и перспективной деятельности.

Поскольку патенты, лицензии, деловая репутация, здания, машины, оборудование, незавершенное строительство,

имущество для передачи в лизинг и долгосрочные финансовые вложения являются важнейшими составляющими инновационной инфраструктуры, с ними, в первую очередь, и связан ее потенциал, который можно описать формулой (5):

$$P_{\text{infi}} = (P_{\text{pl}} + P_{\text{br}} + P_{\text{b}} + P_{\text{e}} + P_{\text{c}} + P_{\text{le}} + P_{\text{f}}) \times M, \quad (5)$$

где P_{infi} - потенциал инновационной инфраструктуры, руб.;

P_{pl} - потенциал патентов и лицензий, руб.;

P_{br} - потенциал деловой репутации, руб.;

P_{b} - потенциал зданий, руб.;

P_{e} - потенциал машин и оборудования, руб.;

P_{c} - потенциал незавершенного строительства, руб.;

P_{le} - потенциал лизингового оборудования, руб.;

P_{f} - потенциал долгосрочных финансовых вложений, руб.;

M - мультипликатор синергетического эффекта от объединения инновационных активов в инфраструктуру (отношение потенциала инновационной инфраструктуры «до» и «после» инвестирования).

Исходя из выделенных признаков инноваций, результативность - один их важнейших признаков. Объединение инновационных активов в инфраструктуру увеличивает их суммарную результативность. Если $M > 1$, то объединение осуществлено рационально и обеспечивает эффективность инвестирования.

Предложенная формула (5) характеризует потенциал инновационной инфраструктуры с позиции качества. С одной стороны, каждый из отдельно взятых потенциалов инновационной инфраструктуры содержит возможность реализации определенной эффективности, с другой стороны - соответствующие потенциалы входящих в инновационную инфраструктуру активов объединяются, мультипликатор синергетического эффекта от объединения (M) по сути определяет степень роста потенциала инновационной инфраструктуры.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что оценка эффективнос-

ти инвестирования в инновационную инфраструктуру предприятия требует как методов, основанных на стоимостных показателях и дисконтировании, позволяющих соизмерять инновационные результаты и затраты по предприятию в целом, его обычной и инновационной структуре и инфраструктуре и учитывающих вклад последних в совокупную эффективность всего инвестирования, так и методов, раскрывающих потенциал инновационной инфраструктуры, как в части отдельных элементов ее внеоборотных активов, так с учетом мультипликатора синергетического эффекта от объединения этих активов.

Литература

1. Брэддик У. Менеджмент в организации. - М.: ИНФРА-М, 1997. - 344 с.

2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов /пер. с англ. под ред. Л. П. Белых. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 631 с.

Критерии оценки формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий

Третьяков Константин Александрович, аспирант ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», e-mail: BUA1996@yandex.ru

В статье выделены вектора развития предприятий, формализованные в виде вероятных ситуаций, характеризующих результативность формирования и реализации инновационных процессов развития. Предложены оценочные параметры и сформирован интегральный критерий результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий.

Ключевые слова: Инновационные процессы развития, вектор развития, результативность, текущие улучшения, будущие внедрения нововведений, оценочный критерий, инновационный прорыв, инновационная напряженность, инновационная восприимчивость, инновационные способности.

Evaluation criteria and implement innovative forming processes of companies
Tretyakov K.A

The article highlights the vector of enterprise development, formalized in the form of possible situations that characterize the efficiency of formation and implementation of innovative development processes. Proposed estimation parameters, and formed an integral criterion for the effectiveness of formation and implementation of innovative processes for enterprise development.

Keywords: Innovative processes development, vector development, productivity, improving the current, future innovation, evaluation criteria, an innovative breakthrough, innovation intensity, innovation receptivity, innovative ability.

Современные тенденции развития инновационных процессов российских предприятий не в полной мере отвечают требованиям, предъявляемым к формированию экономики инновационного типа и связанным с инновационным развитием отраслей промышленности, а также повышением их конкурентоспособности. Анализ основных проблем управления инновационными процессами развития предприятий позволяет отметить, что часть предприятий до сих пор не заинтересованы в разработке и внедрении инноваций, в финансировании фундаментальных и теоретических исследований, создании научно-исследовательских и проектно-конструкторских подразделений и структур.

Факторы, способствующие эффективному управлению инновационными процессами развития предприятий определяют характер и основные черты эффективного управления инновационными процессами развития предприятий. Воздействие факторов на управление инновационными процессами развития в каждой сфере деятельности предприятия в целом при определенных условиях определяет так называемый вектор перспективного долгосрочного развития предприятий. Вектор долгосрочного развития предприятий фиксируется основным признаком самого развития, обеспечивающего позитивные изменения.

Результаты определения векторов развития предприятий могут быть формализованы в виде вероятных ситуаций, характеризующих результативность формирования и реализации инновационных процессов развития. Результативность формирования и реализации инновационных процессов развития представляет собой действенность разработки и принятия управленческих решений, адекватных поставленным целям с точки зрения осуществления инновационных процессов развития, направленных на распространение текущих улучшений и инновационных процессов развития, направленных на будущие внедрения нововведений, которые обеспечивают позитивные изменения на предприятиях.

Результативность формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий определяется по соотношению темпов роста качественного и количественного показателей, характеризующих результаты осуществления функций управления инновационными процессами развития предприятий.

Вектора развития предприятий размещаются в положительном поле, в отрицательном поле, положительном и отрицательном полях одновременно в зависимости от результатов формирования и реализации инновационных процессов развития, критериями оценки которых выступают соотношения темпов изменения количественных и качественных показателей. Выбор количественных и качественных показателей обуславливается оценкой уровня осуществления инновационных процессов развития предприятий. Учет данных критериев дает возможность определить ту или иную форму развития предприятий в серии получения результатов формирования и реализации инновационных процессов развития. Это позволит существенным образом повысить информативность принятия управленческих решений в части осуществления инновационных процессов развития предприятий.

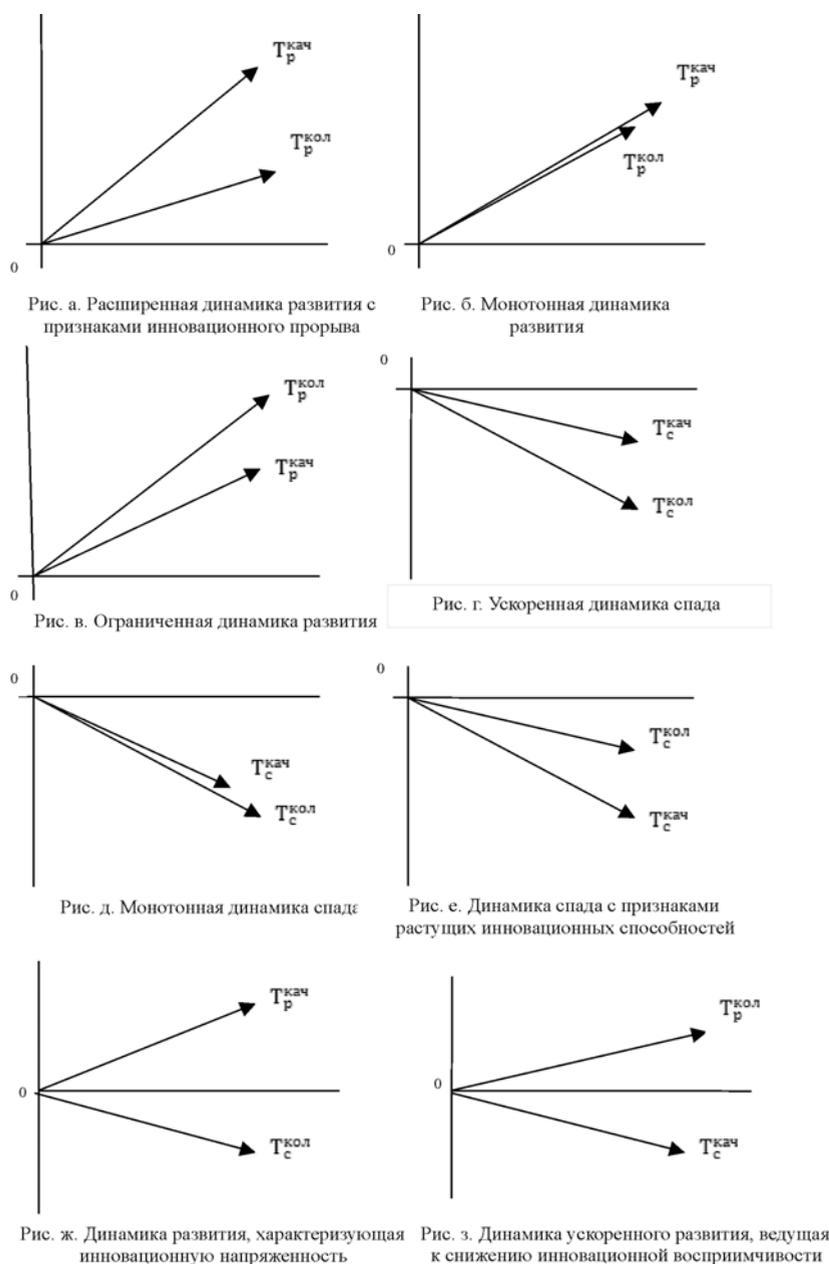


Рис. 1. Графическое изображение полей размещения векторов развития предприятий

Графическое изображение этих ситуаций представлено на восьми графиках (рис. 1).

В поле с положительными векторами развития:

- темпы роста качественного показателя ($T_{р}^{кач}$) опережают темпы роста количественного показателя ($T_{р}^{кол}$), что свидетельствует о расширенной динамике развития с признаками инновационного прорыва (а);
- темпы роста качественного показателя соответствуют темпам роста количественного

показателя, что свидетельствует о монотонной динамике развития (б);

- темпы роста количественного показателя опережают темпы роста качественного показателя, что свидетельствует об ограниченной динамике развития (в).

В поле с отрицательными векторами инновационного развития:

- темпы снижения качественного показателя ($T_{с}^{кач}$) опережают темпы снижения количе-

ственного показателя ($T_{с}^{кол}$), что свидетельствует об ускоренной динамике спада (г);

- темпы снижения качественного показателя соответствуют темпам снижения количественного показателя, что свидетельствует о монотонной динамике спада (д);

- темпы снижения количественного показателя опережают темпы снижения качественного показателя, что свидетельствует о динамике спада с признаками растущих инновационных способностей (е).

В поле с положительными и отрицательными векторами развития:

- темп роста качественного показателя находится в поле положительного вектора и соответствует темпу изменения (снижения) количественного показателя, находящегося в поле отрицательного вектора, что свидетельствует о динамике развития, ведущей к инновационной напряженности (ж);

- темп изменения (снижения) качественного показателя находится в поле отрицательного вектора и соответствует темпу роста количественного показателя, находящегося в поле положительного вектора, что свидетельствует о динамике ускоренного развития, ведущей к снижению инновационной восприимчивости (з).

В качестве оценочных параметров результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий предлагается использовать следующую систему количественных и качественных показателей, характеризующих уровень осуществления инновационных процессов развития с учетом факторов, способствующих эффективному управлению инновационными процессами развития (табл. 1).

Экономическая интерпретация и порядок расчета качественных показателей оценки результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий заключается в следующем.

1. Коэффициент инновационности, который определяется как отношение выручки от реализации продукции (работ, услуг) к стоимости научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

2. Коэффициент интенсивности использования интеллектуальных ресурсов, который определяется как отношение выручки от реализации продукции (работ, услуг) к стоимости инновационно – кадрового состава предприятия, которая складывается из затрат на содержание персонала, занимающегося непосредственно усовершенствованием и разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием, другими видами технологической и организационной подготовки производства для выпуска новых продуктов или внедрения новых услуг, затрат на приобретение и развитие талантов, затрат на мотивацию и стимулирование этой категории работников.

3. Коэффициент отдачи от использования приобретенных патентов, лицензий, характеризует долю выручки, полученной от реализации инновационной продукции, произведенной с помощью приобретенных патентов, лицензий к стоимости приобретенных патентов, лицензий.

4. Коэффициент отдачи внутренних инновационных ресурсов, используемых во всех видах деятельности, который определяется как отношение выручки от реализации продукции (работ, услуг) к стоимости внутренних инновационных ресурсов, используемых при осуществлении всех видов деятельности предприятия. Стоимость внутренних инновационных ресурсов складывается из стоимости интеллектуальной собственности в виде нематериальных активов, стоимости собственного научно-технического задела в виде незавершенных инновационных проектов, стоимости обучения и подготовки высококвалифицированных специалистов, задействованных в инновационной деятельности, стоимости

Таблица 1

Оценочные параметры результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий

Факторы	Количественные показатели	Качественные показатели
1	2	3
Научно-технические факторы	Стоимость научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ	Коэффициент инновационности
Интеллектуальные факторы	Стоимость интеллектуальных ресурсов	Коэффициент интенсивности использования интеллектуальных ресурсов
Инвестиционные факторы	Стоимость приобретенных патентов, лицензий	Коэффициент отдачи от использования приобретенных патентов, лицензий
Корпоративные факторы	Стоимость внутренних инновационных ресурсов	Коэффициент отдачи внутренних инновационных ресурсов
Ресурсные факторы	Стоимость имущественных ресурсов	Коэффициент эффективности использования имущественных ресурсов
Инфраструктурные факторы	Стоимость создания и функционирования инновационных инфраструктурных объектов	Коэффициент эффективности инновационного инфраструктурного обеспечения
Организационные факторы	Стоимость организационно-управленческих инноваций	Коэффициент эффективности организационных преобразований

Таблица 2

Балльная оценка критериев результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий

Характеристика развития предприятия	Поле размещения вектора	Критерий результативности управления инновационными процессами развития	Вес критериев, в баллах
1	2	3	4
Расширенная динамика развития с признаками инновационного прорыва	положительное поле	$T_p^{кач} > T_p^{кол}$	+5
Монотонная динамика развития	положительное поле	$T_p^{кач} = T_p^{кол}$	+3
Ограниченная динамика развития	положительное поле	$T_p^{кол} > T_p^{кач}$	+2
Ускоренная динамика спада	отрицательное поле	$T_c^{кач} > T_c^{кол}$	-5
Монотонная динамика спада	отрицательное поле	$T_c^{кач} = T_c^{кол}$	-3
Динамика спада с признаками растущих инновационных способностей	отрицательное поле	$T_c^{кол} > T_c^{кач}$	-2
Динамика развития, характеризующая инновационную напряженность	положительное и отрицательное поля	$T_p^{кач} = T_c^{кол}$	+1
Динамика ускоренного развития, ведущая к снижению инновационной восприимчивости	положительное и отрицательное поля	$T_p^{кол} = T_c^{кач}$	-1

хозяйственных договоров по проведению маркетинговых исследований.

5. Коэффициент эффективности использования имущественных ресурсов, который

определяется как отношение выручки от реализации продукции (работ, услуг) к стоимости создания имущественных ресурсов (машин, оборудования, площадей, информационных технологий), предназначенных для проведения экспериментальных и исследовательских работ, организации инновационных производственных процессов, создания инновационных логистических систем.

6. Коэффициент эффективности инновационного инфраструктурного обеспечения, который определяется как отношение выручки от реализации продукции (работ, услуг) к стоимости создания и функционирования инновационных инфраструктурных объектов, которая складывается из затрат на создание и функционирование инновационно – технологических, инновационных бизнес – инкубаторов, информационно – коммуникационных центров.

7. Коэффициент эффективности организационных преобразований, который определяется как отношение выручки от реализации продукции (работ, услуг) к стоимости организационно-управленческих инноваций, которые складываются из затрат на формирование новых организационных структур управления, соответствующих целям и задачам инновационных процессов развития предприятий.

С целью сравнения уровня динамики результатов осуществления инновационных процессов развития предприятий в целом необходимо сформировать интегральный критерий результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий, методика определения которого сводится к следующим действиям.

1. Устанавливаются веса критериев в каждой ситуации, характеризующей размещением векторов развития в соответствующем поле. Вышеперечисленные критерии принимают значения в диапазоне от – 5

до 5 баллов, исходя из значимости формы развития за исследуемый период. Балльная оценка критериев результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий в зависимости достигнутых форм развития на данном этапе, представлена в табл. 2.

2. Система результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий оценивается множеством критериев, балльные значения которых зависят от результата соотношений темпов роста качественных и количественных показателей. Такая функция может рассматриваться как обобщенный критерий результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий. Поэтому на данном этапе определяется интегральный критерий результативности формирования и реализации инновационных процессов развития в виде простой суммы значений весов критериев, рассчитываемый по формуле:

$$K_{\text{и}} = \sum_{i=1}^n b_i, \quad (1)$$

где $K_{\text{и}}$ - интегральный критерий результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий;

b_i – вес критерия результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий, в баллах;

n – количество критериев результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий.

Выражение (1) представляет собой метод интегральной оценки, суть которого заключается в следующем.

Предельные значения функции $K_{\text{и}}$ находятся в следующем диапазоне:

$$\left[\sum_{i=1}^n b_i^{\min}, \sum_{i=1}^n b_i^{\max} \right], \quad (2)$$

где b_i^{\min} , b_i^{\max} - минимальное и максимальное возможное значение веса критерия, в баллах.

Так, если темпы роста качественных показателей будут превышать темпы роста количественных показателей, то суммарное значение баллов составит +35 баллов. Напротив, если темпы роста качественных показателей будут превышать темпы роста количественных показателей оценки уровня результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий, то суммарное значение баллов составит -35 баллов. Следовательно, диапазон функции интегрального критерия результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий будет изменяться от -35 баллов до +35 баллов.

Исходя из целей осуществления инновационных процессов развития предприятий, целевая функция интегрального критерия будет иметь вид:

$$f = \sum_{i=1}^n b_i \rightarrow \max. \quad (3)$$

Таким образом, целевой функцией результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий является максимум суммы весов критериев.

Формирование и реализация инновационных процессов развития предприятий будут в целом результативными, если максимизирован суммарный результат соотношений темпов роста качественных и темпов роста количественных показателей, выражающийся в размещении векторов развития в положительном поле.

В зависимости от значений интегрального критерия результативности формирования и реализации инновационных процессов развития предприятий можно классифицировать следующим образом:

1) $-35 < K_i < -10$ – осуществление инновационных процессов развития, направленных на текущие улучшения;

2) $-10 < K_i < +10$ – осуществление инновационных процессов развития, направленных на текущие улучшения с переходом на внедрение единичных новшеств;

3) $+10 < K_i < +35$ – осуществление инновационных процессов развития, направленных на будущее внедрение нововведений.

С целью реализации способов генерации управленческих решений и управляющих воздействий, необходимых для формирования и реализации

инновационных процессов развития, направленных на текущие улучшения и инновационных процессов развития, направленных на будущее внедрения новшеств, необходимо разработать модель управления инновационными процессами развития предприятий. Разработка модели управления инновационными процессами развития позволит установить взаимосвязь направлений развития с долгосрочными ориентирами роста эффективности различных сфер деятельности и повышения конкурентоспособности предприятий за счет текущих улучшений и нововведений, обладающих научно-техни-

ческой и рыночной новизной, и открывающих потенциальные возможности функционирования в новых изменяющихся условиях.

Литература

1. Бирман Л.А., Кочурова Т.Б. Стратегия управления инновационными процессами: учеб. пособие / Л.А. Бирман, Т.Б. Кочурова. - М.: Издательство «Дело» РАНХиГС, 2012. - 144 с.

2. Такер Роберт Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. - 240 с.

Особенности государственного регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса

Габбасов Ирек Муфаздалович,
соискатель кафедры инновационной экономики ГБОУ ВПО «БАГСУ»,
e-mail: nugush@inbox.ru

В статье рассматриваются особенности государственного регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса. На основе анализа зарубежного и отечественного опыта, предложена уточненная система государственного регулирования инвестиционной деятельности в части конкретизации методов, сфер и целей регулирования. Ключевые слова: государственное регулирование, инвестиционная деятельность, инвестиционные проекты, транспортный комплекс, система, государственно-частное партнерство.

Features of state regulation of investment activity of the transport complex
Gabbasov I.M.

In article features of state regulation of investment activity of a transport complex are considered. On the basis of the analysis of foreign and domestic experience, the specified system of state regulation of investment activity regarding a specification of methods, spheres is offered and regulation is more whole. Keywords: state regulation, investment activity, investment projects, transport complex, system, public-private partnership.

Активная роль в инвестиционной деятельности принадлежит государству. На него в лице его институтов возлагаются функции государственного регулирования инвестиционного процесса, осуществления бюджетных инвестиций и мер содействия. При этом на современном этапе развития экономики наиболее важными моментами при формировании инвестиционной политики являются совершенствование институционально-правового и организационно-экономического механизмов, определение роли государства в этом процессе, конкретизация методов регулирования инвестиционной деятельности.

В целом прямое участие государства в инвестиционной деятельности производится путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета и средств бюджетов субъектов Российской Федерации;

- формирования перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных государственных нужд и финансирования их за счет средств федерального бюджета. Порядок формирования указанного перечня определяется Правительством Российской Федерации;

- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета (бюджета развития Российской Федерации), а также за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации. Порядок предоставления государственных гарантий за счет средств федерального бюджета (бюджета развития Российской Федерации) определяется Правительством РФ,

- за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации – органами исполнительной власти соответствующих субъектов Российской Федерации;

- размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета (бюджета развития Российской Федерации) и средств бюджетов субъектов Российской Федерации для финансирования инвестиционных проектов. Размещение указанных средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год и (или) законом о бюджете субъекта Российской Федерации, либо на условиях закрепления в государственной собственности соответствующей части акций создаваемого акционерного общества, которые реализуются через определенный срок на рынке ценных бумаг с направлением выручки от реализации в доходы соответствующих субъектов. Порядок размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета (бюджета развития Российской Федерации) определяется Правительством РФ, средств бюджетов субъектов Российской Федерации – органами исполнительной власти соответствующих субъектов Российской Федерации;

- проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- защиты российских организаций от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования и материалов (в том числе при реализации бюджета развития Российской Федерации);

- защиты интересов инвесторов;

- разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением;

- выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов; вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строений и объектов, находящихся в государственной собственности;

- предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством Российской Федерации.

При всем многообразии форм и приемов стимулирования инвестиционной деятельности со стороны государственных органов во всех развитых странах прослеживается, однако, нечто общее, позволяющее выделить инвестиционную политику в качестве специфического элемента государственного регулирования. Так, отмечается согласованность инвестиционной политики, которая проявляется в использовании единых экономических инструментов государственного воздействия, соответствующих избранному экономическому курсу.

На высшем государственном уровне:

- определяется стратегия развития инвестиционного процесса;

- принимаются решения по выбору и формированию так называемых национальных приоритетов;

- осуществляется финансирование и контроль выполнения инвестиционных программ;

- принимаются законодательные меры по стимулированию

инвестиционной активности;

- распределяется ответственность между ведомствами.

На среднем государственном уровне осуществляется: руководство инвестиционным процессом по отраслям: формирование долгосрочных программ; выбор исполнителей на основе конкурса; заключение контрактов от имени правительства; оперативный контроль выполнения и внутриведомственная кооперация. На нижнем институциональном уровне непосредственно осуществляется текущее, оперативное выполнение программ мониторинга регулирования инвестиционного процесса.

Сравнительный анализ инвестиционной политики, осуществляемой в различных странах, показывает, что основы инвестиционной политики и основные элементы механизма управления в принципиальном плане не отличаются. При этом организационные и управленческие аспекты инвестиций, а также прямые меры воздействия государства практически идентичны (по структуре, формам, функциям и задачам), а некоторые различия не являются принципиальными. По косвенным методам воздействия в области управления инвестиционным процессом подходы сближаются. Имеются различия лишь по методам и порядку финансирования инвестиций и инвестиционному законодательству.

В РФ настоящее время важное значение имеет последовательная децентрализация инвестиционного процесса на основе развития многообразных форм собственности при государственной поддержке предприятий за счет централизованных инвестиций, используя размещение ценных централизованных капитальных вложений и государственное финансирование инвестиционных проектов производственного назначения в соответствии с

федеральными целевыми программами и исключительно на конкурсной основе.

Для достижения максимальной эффективности управления инвестиционным процессом любое положение инвестиционной политики должно быть четко обосновано, а его результативность определена математическими методами. Положение об общей цели инвестиционной политики как о системообразующем факторе предполагает разграничение стратегии и тактики в инвестиционном процессе. В стратегическом плане инвестиционная политика призвана обеспечить устойчивый рост уровня жизни населения на основе мобилизации и рационального использования инвестиционных ресурсов. В краткосрочном периоде эта политика не исключает частных целей и задач, обусловленных конкретной текущей макроэкономической ситуацией, неотложностью решения возникших проблем.

В условиях современной российской экономики ключевым вопросом инвестиционной политики является активизация инвестиционного процесса, направленного на обновление основного капитала. Ведущая роль инвестиций в развитии экономики определяется тем, что благодаря им осуществляется накопление капитала предприятий, а следовательно, создание базы для расширения производственных возможностей страны и экономического роста. Согласно мировой статистике и прогнозам экспертов МВФ среднемировое отношение валового накопления (инвестиций) к ВВП в последние два десятилетия находилась на уровне 23–24% и в нынешнем десятилетии останется примерно таким же. В развитых странах этот показатель был ниже – около 20% [4, с. 279–285].

В целом процесс инвестирования в большой степени представляет собой переключение экономических ресурсов от производства товаров и ус-

луг для текущего потребления на создание современных, высокотехнологичных капитальных ресурсов. Колебания в потреблении, прежде всего, инвестиционных товаров являются важнейшими причинами циклических колебаний экономики. Объем инвестиций в российскую экономику по-прежнему явно не достаточен для обеспечения сбалансированного роста отраслей реальной экономики. Именно высокая норма накопления (более 30%) позволила Японии и другим азиатским странам выйти на высокий уровень экономического роста.

В экономически развитых странах структура национального богатства имеет примерно такой вид: 20% приходится на природный капитал, 16% – на физический и 64% – на человеческий капитал и его развитие, то в России она практически обратная: около 60% – природный капитал и 40% приходится на физический и человеческий капитал [5, с. 220.]. Однако накопленный отечественный и зарубежный опыт показывает, что необходимо перенимать не сложившиеся структурные пропорции, а принципы и методы управления, адаптированные к российским условиям

Учитывая это, основными мерами государственного регулирования инвестиционной деятельности на современном этапе являются:

- снижение реальных процентных ставок до уровня, соответствующего эффективности инвестиций в экономику на основе обеспечения сбалансированного бюджета и дальнейшего снижения инфляции;
- проведение налоговой реформы, предполагающей рассмотрение инвестиционных возможностей субъектов рынка на основе упорядочения, упрощения и структурной перестройки существующей налоговой системы, а также совершенствования амортизационной политики;
- осуществление процесса реформирования предприятий

в целях повышения их инвестиционной привлекательности;

- формирование организационно-правовых предпосылок снижения инвестиционных рисков в целях стимулирования сбережений населения, прямых инвестиций внутренних и внешних инвесторов;

- повышение эффективности использования бюджетных инвестиционных ресурсов на основе их конкурсного размещения, смешанного государственного-коммерческого финансирования приоритетных инвестиционных проектов, предоставления государственных гарантий по частным инвестициям и усиления государственного контроля за целевым использованием бюджетных средств [3].

Развитие транспортной системы – один из основных приоритетов социально-экономической политики на современном этапе. В последние годы планомерно решалась задача опережающего развития транспортной отрасли, объем государственных инвестиций за последние годы вырос в несколько раз. Это позволило не только создать предпосылки для преодоления инфраструктурных ограничений социально-экономического развития, но и повысить конкурентоспособность России на мировом рынке транспортных услуг.

На федеральном уровне система регулирования представлена Министерством транспорта, основные задачи которого сводятся к выработке единой транспортной политики страны, подготовке основных законодательных и нормативных положений, координации работы всех видов транспорта и некоторым другим функциям, оказывающим регулирующее воздействие на деятельность транспорта.

Основным документом, определяющим государственную транспортную политику на долгосрочный период, является Транспортная стратегия Российской Федерации на период

до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации № 1734-р от 22 ноября 2008 года [6].

Стратегия определяет цели, приоритетные задачи, меры и инструменты создания в России транспортной системы, обеспечивающей качественно новый уровень транспортного обслуживания экономики и населения, эффективную интеграцию в мировой рынок транспортных услуг.

Стратегической целью развития России является ее превращение в одного из лидеров глобальной экономики, выход на уровень социально-экономического развития развитых постиндустриальных стран, т. е. переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития.

Приоритетами реализации Транспортной стратегии являются:

- устранение инфраструктурных ограничений экономического роста страны путем опережающего развития транспортной инфраструктуры;
- максимальная реализация конкурентных преимуществ России, обусловленных ее географическим положением, в первую очередь транзитного потенциала;
- повышение доступности и качества транспортных услуг для потребителей, повышение мобильности населения;
- сбалансированное развитие видов транспорта в составе единой транспортной системы;
- реализация современных транспортно-логистических технологий на основе достижения комплексности и высоких стандартов качества транспортных услуг;
- создание благоприятных условий для инвесторов, направляющих средства на строительство и модернизацию объектов транспортной инфраструктуры;

– обеспечение баланса интересов государства, бизнеса и общественных институтов, заинтересованных в устойчивой и эффективной работе транспорта;

– достижение уровня передовых стран по показателям безопасности и экологическим стандартам транспортной деятельности.

Скоординированная согласованная работа всех видов транспорта позволит увязать федеральные планы развития с региональными планами и программами.

На новом этапе развития страны Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года призвана определять активную позицию государства по созданию условий социально-экономического развития страны, прежде всего, путем повышения конкурентоспособности отечественной транспортной системы, снижения совокупных издержек общества, зависящих от транспорта, усиления инновационной, социальной и экологической направленности развития транспортной отрасли.

Важнейшей частью Транспортной стратегии являются механизмы ее реализации, которые включают:

– опережающее инновационное развитие научно-технической и технологической базы на основе передовых мировых достижений и прорывных технологий,

– совершенствование законодательно-правовой базы и методов государственного регулирования развития транспортной системы, обеспечивающих достижение целей и индикаторов стратегии;

– развитие обеспечения отрасли трудовыми ресурсами;

– создание эффективной системы управления реализацией стратегии.

Основным инструментом государственной транспортной политики в настоящее время является Федеральная целевая программа «Развитие транс-

портной системы (2010–2015 годы)».

Перевод транспортной системы на новый качественный уровень требует значительных инвестиций в развитие транспортной системы на уровне 4,5% ВВП [7].

Вместе с тем, как показали результаты исследования, система инвестиционного законодательства носит фрагментарный характер; отсутствует единый комплекс взаимоувязанных законов, регулирующих инвестиционные отношения; многие нормативные правовые акты не взаимодействуют друг с другом по логике, содержат взаимоисключающие нормы. Практика внесения поправок в действующее законодательство не продумана и нередко для решения сиюминутной проблемы, вносятся такие изменения, которые разрушают уже существующую концепцию правового регулирования инвестиционного процесса.

Современный этап развития инвестиционного законодательства охарактеризовался появлением ряда нормативных актов, посвященных отдельным моделям инвестирования, таким как долевое участие в строительстве, инвестирование в деятельность инвестиционных фондов, участие в жилищных накопительных кооперативах, негосударственных пенсионных фондах [1].

Инвестиционные сделки, которые совершаются при участии государства, имеют особый режим. Государство как субъект гражданско-правовых отношений обладает иммунитетом: судебным, иммунитетом от предварительного обеспечения иска, иммунитетом от принудительного исполнения судебного решения, иммунитетом собственности государства.

Очевидны противоречия, сложившиеся на уровне и в иерархии законодательных актов. Экономическое содержание статей Бюджетного Кодекса Российской Федерации, отвечающих за финансирование

инвестиций, не соответствует их содержательному смыслу, то есть в статьи, определенные БК РФ как капитальные расходы распространяются и на инвестиционную деятельность. Статьи, определенные как инвестиционные (бюджетные инвестиции), отвечают за целевое финансирование, при этом сам экономический смысл бюджетных инвестиций не раскрыт и механизм финансирования через инвестиционные статьи бюджета федеральных целевых программ не определен. Как известно, закон может быть применен в том, случае, если установлены основные понятия, даны определения, и, самое главное, очевидны механизмы реализации [2].

Учитывая это, происходит подмена основных понятий расходов бюджета на финансирование и на инвестиционные нужды.

В сфере развития институционального механизма взаимодействия государства и бизнеса тоже существуют проблемы и связаны они с отсутствием важного институционального инструмента – инвестиционных соглашений и договоров. Поэтому на сегодняшний день говорить об инвестиционной деятельности государства очень сложно, так как организационная и институциональная сферы пока не готовы к систематической инвестиционной деятельности.

Для осуществления взаимодействия государства и бизнеса в последнее время актуальность приобретает совместное финансирование крупных инвестиционных проектов. Важно определить роль государства в данном процессе и обозначить реперные точки развития такого сотрудничества; выстроить эффективный механизм, основанный не только на воле политического руководства страны, но и на хорошо отлаженной системе правовых и экономических отношений [2].

Одной из таких форм взаимодействия государства и биз-

Таблица 1
Система государственного регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса

Сферы регулирования, влияющие на инвестиционную деятельность	Средства (методы) регулирования	Цель регулирования
Нормативно-правовая сфера	Законы, постановления, указы и т.д.	Децентрализация системы управления, передача полномочий на региональный уровень, база для привлечения и инвестиций, эффективного их вложения, удовлетворение интересов всех участников инвестиционного рынка, развитие государственно-частного партнерства, использование эффективных инструментов инвестирования (концессии и т.д.),
Налоговая сфера	Налоговые льготы, налоговые каникулы	Создание благоприятного инвестиционного климата, стимулирование вложений средств как отечественных, так и зарубежных инвесторов, привлечение частных инвесторов
Финансовая сфера	Субсидии, дотации, гарантии, пониженные процентные ставки, отсрочки платежей и т.д.	Развитие транспортной инфраструктуры, поддержка социально значимых проектов, поддержка частных инвесторов
Тарифная сфера	Обоснование тарифов, утверждение тарифов, контроль за правильностью применения	Контроль общего уровня тарифов, содействие формированию эффективной тарифной системы, обеспечение социально приемлемого уровня тарифов на пассажирские перевозки, расчет обоснованности дотаций, формирование приемлемой для потребителей и достаточной для производителей инвестиционной составляющей в тарифе

неса является государственно-частное партнерство, которое может стать одним из условий повышения инвестиционной активности. В настоящее время государство ограничивает возможности развития данного сектора, предоставляя компаниям инвестировать лишь в государственные объекты. Партнерами для бизнеса в этом вопросе являются Инвестиционный фонд Российской Федерации, Российская венчурная компания, Банк развития и внешне-экономической деятельности. Эксперты отмечают, что работу данных структур замедляет бюджетная форма финансирования и уровень нормативного

правового обеспечения государственно-частного партнерства.

Как показали результаты исследования, для эффективного государственного регулирования инвестиционной деятельности необходимо решение следующих задач:

1) выстроить организационно-управленческий механизм инвестиционной политики с учетом минимизации следующих рисков: высокой инфляции, коррупции и теневой экономики, расходование инвестиционных ресурсов из соображений политической конъюнктуры и вразрез с национальными интересами;

2) для решения проблем в сфере планирования и прогнозирования – внести изменения в федеральное законодательство относительно:

- статуса долгосрочных прогнозов;
- повышения ответственности органов исполнительной власти за разработку, согласование и реализацию программ социально-экономического развития на долгосрочную перспективу;
- создания специального органа власти, отвечающего за инвестиционное планирование и бюджетирование [1].

В настоящее время поднимать вопрос о системе государственного инвестирования целесообразно во взаимосвязи с организационной и институциональными сферами. Важным институциональным инструментом стимулирования инвестиций является создание и совершенствование законодательной и нормативной базы инвестиционной деятельности в России, которая полностью находится в компетенции федеральной власти.

Существующее многообразие методов регулирования рынка транспортных услуг делает актуальной их систематизацию в инвестиционной области согласно сферам и целям государственного регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса. Учитывая это, предлагается система государственного регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса (табл. 1).

Формирование системы государственного регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса является достаточно сложной проблемой, так как большую часть своих полномочий федеральный центр делегирует на региональный уровень. Вместе с тем роль государства в настоящее время в инвестиционной деятельности превалирует. В регионах еще не созданы структуры управления, оптимально соот-

ветствующие рыночным условиям функционирования и учитывающие специфику развития инвестиционной деятельности транспортного комплекса.

Поиск оптимальных структур регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса региона сводится к решению следующих задач:

- рациональное распределение полномочий в сфере регулирования инвестиционной деятельности транспорта между федеральными и региональными органами власти;

- разработка эффективного механизма государственной поддержки социально значимых инвестиционных проектов транспортного комплекса;

- гармонизация взаимодействия государства и частного бизнеса в сфере транспорта.

Учитывая это, предлагается при министерствах транспорта субъектов Российской Федерации или департаментах организовать отдел инвестиций, отвечающий за вопросы структурирования рынка транспортных услуг посредством рассмотре-

ния и отбора наиболее эффективных инвестиционных проектов; анализа соответствующего инвестиционного сегмента; прогнозирования и моделирования его развития; выбора формы регулирующего воздействия; анализа результатов и внесения коррекции в систему регулирования инвестиционной деятельности. Это повысит качество управленческих решений инвестиционного характера в сфере транспорта, разгрузит отделы инвестиций министерств экономического развития субъектов Российской Федерации.

Таким образом, несмотря на ряд проблем, происходит совершенствование государственного регулирования инвестиционной деятельности транспортного комплекса, что служит предпосылкой для развития российской экономики в целом. Учитывая это, необходимо системное видение в отношении формирования инвестиционной политики; реализации программ и проектов.

Литература

1. Белоусова, О. М. Государственная инвестиционная политика России в современных условиях (теория, методология, практика) : монография / О. М. Белоусова. – М. – 2008.

2. Белоусова, О. М. Концепция политики государственного инвестирования реального сектора экономики : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / О. М. Белоусова. – Москва, 2009.

3. Кушлин, В. И. Государственное регулирование рыночной экономики / под ред. Кушлина В. И., Волгина Н. А. – М. : Экономика. – 2000. – 735 с.

4. Николаева, И. П. Экономическая теория / И. П. Николаева. – М. : Проспект. – 2007.

5. Путь в XXI в.: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. – М. : Экономика. – 1999.

6. Распоряжение Правительства Российской Федерации «Об утверждении транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года» от 22 ноября 2008 г., № 1734-р.

7. <http://www.protown.ru/information/hidden/7422.html>.

Модель формирования и использования инвестиционного обеспечения НИОКР в современной экономике

Николенко Евгений Борисович, аспирант кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан».

В статье предложена модель формирования и использования инвестиционного обеспечения НИОКР, основанная на синтезе функционально-стоимостного, системного и структурно-логического подходов и ориентированная на использование интеллектуальных технологий в процессе ее реализации.

Ключевые слова: НИОКР, инновации, инвестиционное обеспечение, модель формирования и использования инвестиционного обеспечения НИОКР.

Model of the formation and use of software R & D investment in today's economy
Nikolenko E. B.

In article the model of formation and use of investment providing the research and development based on synthesis of functional and cost, system and structural and logic approaches and focused on use of intellectual technologies in the course of its realization is offered.

Keywords: Research and development, innovations, investment providing, model of formation and use of investment ensuring research and development.

Введение

Одним из наиболее значимых элементов инновационного процесса в сфере промышленных инноваций является НИОКР. Интенсивность проведения НИОКР сегодня во многом определяет уровень экономического развития - в глобальной экономической конкуренции выигрывают те страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научных исследований и научно-технического прогресса [3]. Обособление стадии НИОКР во всем инновационном процессе необходимо для того чтобы можно было говорить непосредственно об особенностях инвестиционного обеспечения НИОКР, который имеет свои специфические формы, виды и методы.

Особую роль при этом играют механизмы оптимизации проведения НИОКР, позволяющие сокращать финансовые, временные и трудозатраты в процессе исследования, а так же снижать рисковую составляющую неудачных результатов исследований. Модели, предложенные на основе этих механизмов, сами являются крупными инвестиционными научными проектами, осуществление которых возможно лишь при участии государства. Тем не менее, решение подобных задач позволит качественно улучшить условия разработок большинства типов крупных технических проектов, а, следовательно, вывести процесс инвестирования в НИОКР на более доступный и менее рисковый уровень.

Таким образом, рассматривая НИОКР как ключевой этап инновационной деятельности, проблема его инвестиционного обеспечения становится одним из основных вопросов стимулирования инновационной активности в экономике. Поэтому формирование и эффективное использование инвестиционного обеспечения НИОКР является важнейшим условием и основным фактором, определяющим темп научно-технического прогресса.

1

Детализируя процесс создания новой техники, можно выделить структурные элементы, состоящие из набора уже известных ситуаций и некой творческой составляющей. Процесс разработки модели, конструирования, проведения НИОКР состоит из большого числа умственных операций, направленных на поиск наиболее оптимальных решений. Анализируя принципы научно-технического творчества можно выделить следующие особенности. Творческая составляющая в подавляющем большинстве представляет собой отражение опыта сотрудников, позволяющих осуществлять подбор наилучшей комбинации, использование неклассических решений и т.п. Крайне редко элементом творчества становится появление новых принципов построения той или иной структурной схемы, реализуемой, тем не менее, посредством уже известных решений. Таким образом, процесс разработки любого изделия можно представить в виде скелета (инновационного принципа, описывающего функции изделия) с прикрепленными к нему элементами-ячейками, представляющими собой законченные решения локальных задач.

Формирование инвестиционного обеспечения НИОКР определяет следующие условия его эффективного использования:

1. Непрерывная оценка и уточнение решений о приобретении или разработке технологии за счет приобретения лицензий или использования консультантов; покупки компании, с тем чтобы получить доступ к передовой технологии в нетрадиционной области; найма высококомпетентных в соответствующей области специалистов; повышения квалификации персонала в ходе внутрифирменного обучения.

В тех компаниях, где затраты на НИОКР относительно низки, имеется возможность развития технологии внутри фирмы с относительно меньшим риском отстать в конкуренции. Высокий уровень затрат накладывает жесткие временные рамки и часто делает приобретение технологии наиболее привлекательной альтернативой. В любом случае необходим постоянный анализ альтернативных вариантов специальной группой на уровне общего управления корпорацией, которая обладает знаниями о ходе разработок внутри фирмы и одновременно способна учитывать изменения в ходе конкуренции.

2. Организация, обладающая высокой способностью перестраиваться, может быстро перейти на новую продукцию и технологию производства, опираясь на внутренние или внешние источники. Главным критерием, определяющим успех организации с высоким относительным уровнем затрат на НИОКР, является ее способность адаптироваться к новой технологии без серьезного урона или перерыва в ее прибыльной деятельности.

3. Эффективное и гибкое управление обновлением и совершенствованием продукции, которое заключается в следующем:

- стратегический контроль за развитием ситуации в системе «продукция - рынок», который позволяет руководству фирмы быстро прекратить разработки, не дающие первоначально ожидавшегося эффекта;

- четкая стратегия НИОКР. При большом числе различных проектов и крупном бюджете НИОКР возникает опасность потерь, противоречий и выбора неправильных направлений разработок. Кроме того, есть опасность, что движущая сила развития технологии станет несогласованной или даже несовместимой с изменяющейся стратегией ведения дела фирмой. Соответственно фирма нуждается в четко определенной стратегии НИОКР, согласованной со стратегией ведения дела;

- хорошо развитая система управления проектами, которая координирует и контролирует портфель проектов в соответствии со стратегией и годовым корпоративным планированием.

Учитывая особенности формирования инвестиционного обеспечения НИОКР на каждом из этапов их осуществления, можно сделать следующие выводы:

1. Инвестиционное обеспечение НИОКР является динамической системой, состоящей из множества взаимосвязанных элементов, взаимодействие которых способствует интеграции в единый комплекс инновационных и инвестиционных процессов и соответствующих им потоков [4, 5].

2. Важнейшим фактором, обеспечивающим согласование всех компонентов в единую систему, является информация, отражающая, с одной стороны, взаимодействие и/или слияние экономических субъектов инвестиционной и инновационной деятельности, а, с другой, - взаимосвязи, взаимопроникновение и объединение инновационных и инвестиционных ресурсов.

На основе вышеизложенного можно заключить, что преодоление рутинных задач, повышение скорости принятия решений, концентрация на целевых направлениях способствует повышению качества прогнозирования коммерческого и

функционального эффекта от разработки проекта, существенно позволяет снизить расходы крупных проектов и сократить сроки их реализации [6].

Таким образом, создание информационной системы, позволяющей решать инженерно-технические задачи различного характера в режиме скелетно-модульного проектирования, разработка узкоспециализированных модулей, оснащение подобной системой технопарков и инкубаторов инновационных проектов является стратегической, возможно, первостепенной задачей (наряду с техническим переоснащением производства), решить которую возможно только в масштабе государства.

2

Анализ особенностей формирования и использования инвестиционного обеспечения НИОК показал необходимость разработки модели инвестирования НИОКР в современной экономике, построенной на основе синтеза функционально-стоимостного, системного и структурно-логического подходов и ориентированной на использование интеллектуальных технологий в процессе ее реализации [1, 2].

Исходя из этого, предлагается «скелетно-модульная» модель инвестирования НИОКР, которая заключается в выделении базовых модулей на основе различных стратегий вовлечения ресурсов в поддержку продвижения инноваций (рис. 1).

Детализируя каждый этап при создании новой техники, получаем структурные элементы, состоящие из набора уже известных ситуаций и некой творческой составляющей. Каждую функцию при этом можно представить в виде черного ящика со входными и выходными параметрами определенного формата.

На основе взаимодействия базовых функций и их модификаций строится логическая схе-

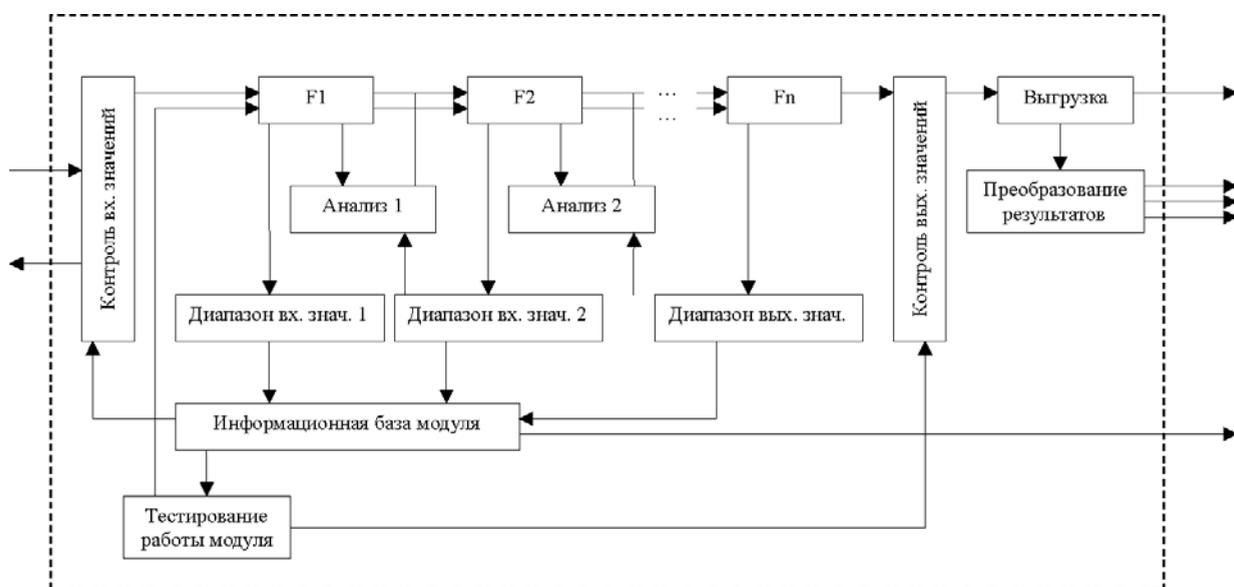


Рис. 1. Принцип работы единичного модуля модели инвестирования НИОКР

ма работы единичного модуля. Каждый модуль, в зависимости от своего назначения, является соответствующей модификацией базового единичного модуля. Базовый единичный модуль в системе скелетно-модульного моделирования представляет собой оболочку для создания единичного модуля, имеющую в основе логическую конструкцию с возможностью внесения в неё корректив.

Работа единичного модуля основана на логической схеме взаимосвязанных функций и базового инструментария. В упрощении можно представить единичный модуль как некий механизм, позволяющий принимать узкоспециализированные решения на основе заложенных в него логических схем базовых функций, включающих элементарные функции отбора правильного решения из нескольких вариантов.

Единичный модуль, помимо выгрузки требуемых результатов, должен производить контроль полноты входных и выходных параметров, соответствие формату и допустимым значениям, а так же прочие операции, позволяющие гарантировать адекватное использование модуля в совокупности с другими, а так же в целостности системы. Дополнение и обновление

любого элемента единичного модуля, добавление материала, появление дополнительной ветки в алгоритме расчета является исполнением принципа накопления опыта, крайне необходимом для поддержания актуальности функционирования модуля.

Группа взаимосвязанных единичных модулей функционирует как система с циклическими связями между присутствующими в ней элементами таким образом, что выходные данные одного модуля являются входными для другого, а группа модулей представляет собой законченную структуру расчета определенного механизма, эффективность работы которого можно оценивать автономно от конструкции в целом (рис. 2).

Возможность количественного изменения качественных параметров единичных модулей, входящих в группу, позволяет получить дисперсию различных исполнений, применимых в различных условиях. Внешение качественных изменений в единичный модуль более проблематично и требует повторной стыковки с другими, входящими в группу модулями, что, тем не менее, существенно упрощает процесс за счет качественной неизменности других модулей.

Группа единичных модулей так же обладает входными и выходными параметрами, что позволяет, посредством специальной синхронизации, использовать их в совокупности с другими группами модулей для расчета основных параметров и показателей эффективности системы в целом.

Такой подход позволяет наглядно видеть динамику изменений системы в целом при варьировании параметрами её составляющих элементов. Информация такого рода является определяющей при выборе пути развития проекта и служит для улучшения качества прогнозирования финального результата.

Формирование и использование инвестиционного обеспечения посредством скелетно-модульного моделирования основано на взаимодействии групп единичных модулей посредством их синхронизации «скелетом». Скелет представляет собой специализированный логический алгоритм, индивидуальный для каждого проекта, основанный на принципиальной идее о взаимодействии составных его частей. Скелет должен быть построен таким образом, что все возможные взаимодействия групп модулей должны быть описаны логичес-

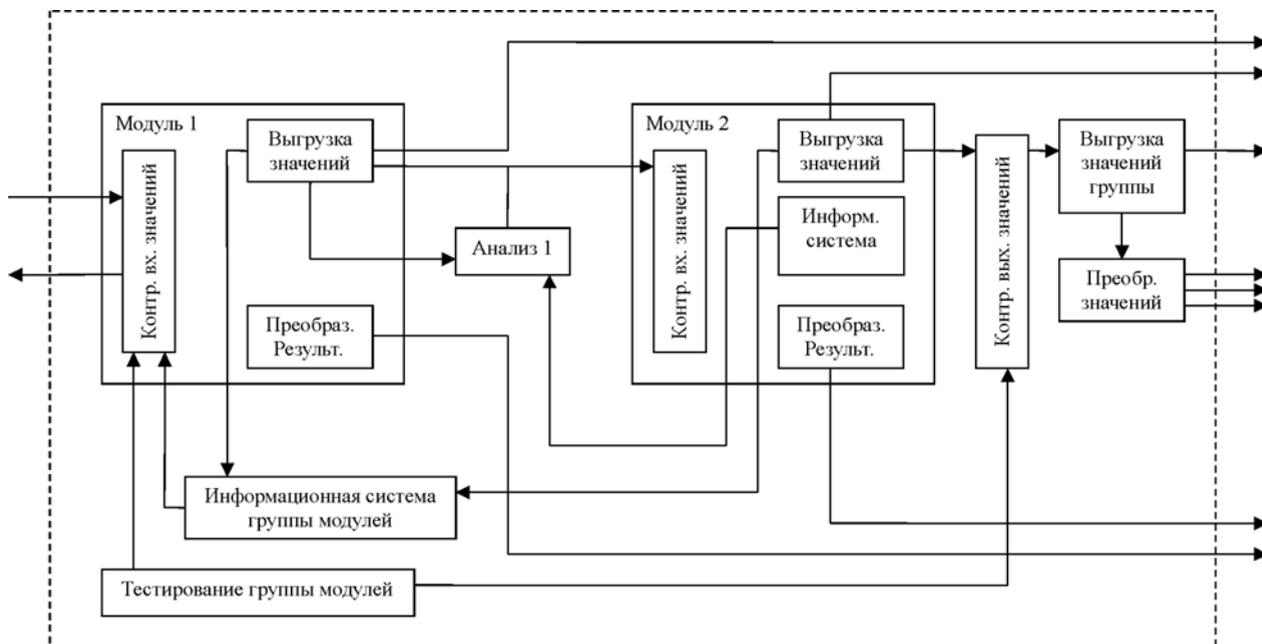


Рис.2. Реализация принципа взаимодействия модулей в модели инвестирования НИОКР



Рис. 3. «Скелетно-модульная» модель формирования и использования инвестиционного обеспечения НИОКР

кими операторами. Скелет представляет собой целостную оболочку для анализа взаимодействия составных частей проекта, тестирования проекта в различных режимах, качественной и количественной

оценки функционирования проекта.

Осуществление межфирменного взаимодействия в процессе работы над инновационным проектом, совместное решение технических задач существенно

упрощается при использовании систем скелетно-модульного моделирования. Использование единых базовых функций, возможность создания единичных модулей и их групп небольшими организациями, возмож-

ность быстрого обмена информацией между организациями за счет высокой скорости синхронизации составных частей проекта и другие возможности скелетно-модульного подхода к формированию и использованию инвестиционного обеспечения принципиально меняют работу инновационных предприятий, ориентируя их на активизацию и результативность НИОКР (рис. 3).

В связи с тем, что только 40 % результатов прикладных исследований и разработок внедряется в производство, риску потенциальных инвесторов велик. Для уменьшения коммерческого риска целесообразно инвестирование инновационной деятельности осуществлять в несколько этапов, согласно предложенной скелетно-модульной модели. При этом необходимо, чтобы каждый этап завершался конкретными не только техническими, но и экономическими оценками. Инвестирование последующего этапа осуществляется только при высокой результативности предыдущего.

Сформированная модель формирования и использования инвестиционного обеспечения НИОКР основана на согласовании интересов инвестора и инноватора и обеспечивает сокращение сроков формирования инвестиционного обеспечения НИОКР и прозрачность использования вложенного капитала. Следует отметить, что в процессе реализации этой модели достигается не только взаимодействие субъектов инновационной и инвестиционной деятельности, но и взаимопроникновение ресурсных и информационных потоков, особенности осуществления каждого из этапов инновационного процесса.

Литература

1. Грегляд В.П., Инновационный путь развития новой России. М.: Наука. – 2005. – 265 с.
2. Девитайкин А., Попов А., Смоляренко В. Управление инновациями: создание сети инновационных предприятий за счет первоначальных инвестиций и собственной прибыли //

Инвестиции в России, 2002, №9.

3. Иванов В. В., Плетнев К. И. Взаимодействие федеральных и региональных органов государственной власти в развитии научно-технической инновационной деятельности. Практика и перспективы. Материалы проекта FinRus 9804 Европейского Союза, Инновационные центры и наукограды. — М., 2001.

4. Лейберт Т.Б. Методические рекомендации по повышению эффективности функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов // Инновации и инвестиции. – 2009. – №2.

5. Лейберт, Т. Б. Инвестиционные аспекты стратегического развития российских предприятий / Т. Б. Лейберт. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009

6. Разумов В.И., Сизиков В.П. Информационные основы синтеза систем. В 3-х ч. Ч. I: Информационные основы системы знаний: монография. Омск: Омский госуниверситет, 2007. <http://www.omsu.ru>.

Формирование системы инновационного развития города на основе кластерного подхода

Сюсина Татьяна Николаевна,
аспирант кафедры ОмИП МЭСИ
t.susina@mail.ru

Анализ методов формирования экономики города в качестве инновационного кластера на основе интеграции секторов образования, науки и промышленности с целью достижения синергетического эффекта
Ключевые слова: город, формирование инновационного кластера; управление инновационными территориями

A cluster approach of innovative city development system formation
Susina T.N.

The analysis of a city economy formation methods as an innovative cluster on the basis of synergy effect by force of integration of education, science and the industry sectors.

Keywords: innovative cluster formation, management of innovation territories.

Город Троицк Московской области исторически сложился вокруг комплекса государственных научно-исследовательских учреждений и организаций Академии наук СССР и Министерства среднего машиностроения. Научно-производственный комплекс является на сегодняшний день градообразующим для Троицка. Экономико-географически город расположен сравнительно выгодно – в 20 км к юго-западу от г.Москвы по Калужскому направлению. Неподалеку находятся аэропорты Внуково, Быково, Домодедово. Благоустроенный, зеленый с большим количеством рекреационных лесных массивов, экологически чистый, без вредных производств. Территория города – 1527 га. Численность населения на январь 2005г. составила 34 тыс.чел. Доля жителей с высшим и средним специальным образованием значительно выше (75 %), чем в среднем по стране.

Становление Троицка как научного города началось в 1938 г. со строительства Московской геофизической лаборатории, на базе которой в 1944 году создан Институт земного магнетизма, ионосферы и распространения радиоволн АН СССР (ИЗМИРАН). К 1964 г. поселок Троицкий вырос в Академгородок, где, помимо ИЗМИРАНа, началось строительство зданий и сооружений Института физики высоких давлений им. Верещагина (ИФВД), Института спектроскопии АН СССР (ИСАН), Филиала института атомной энергетики им. Курчатова (ФИАЭ).

В соответствии с распоряжением Президиума АН СССР от 24.10.64. в целях координации научной деятельности располагавшихся в Троицке и его окрестностях институтов сформирован Совет директоров. С 1966 г. научно-технический комплекс города получил официальный статус «Научного центра АН СССР». В разное время его возглавляли такие крупные учёные как: Е.П. Велихов, М.А. Мягков, Л.В. Келдыш. В 2007 г. город получил статус наукограда.

Накопленный за долгие годы научно-технический потенциал определил направленность города на обеспечение приоритета в развитии стратегически значимых областей науки и техники - лазерной и ядерной физики, физики элементарных частиц, управляемого термоядерного синтеза, физики высоких энергий, физики высоких давлений, физики плазмы, физики Земли, планет и Солнца, спектрометрии, магнитометрии, квантовой физики, радиозондирования. Исследования и разработки, проводимые в НИИ г. Троицка осуществляются в рамках приоритетных направлений науки и техники РФ, а так же критических технологий федерального уровня.

Однако с начала 90-х годов прошлого века научно-производственный комплекс города Троицка перестал быть востребованным государством в полном объеме. Ввиду ослабления уровня бюджетного финансирования фундаментальных исследований и, как следствие, снижения уровня оплаты труда в сфере науки, постоянно происходит отток профессиональных научных кадров в другие регионы и другие сферы деятельности. По оценкам Администрации города, не менее 10 тыс. жителей, из которых большинство – высококвалифицированные специалисты, в работают в Мос-

Таблица 1

Перечень приоритетных направлений и критических технологий федерального уровня, выполняемых в научных организациях г.Троицка.

№	Приоритетные направления развития науки, технологий и техники и критические технологии РФ	Организации, реализующее данное направление
1	Информационно-телекоммуникационные технологии и электроника	ОПЛТ ИПЛИТ РАН, ФИАН
2	Производственные технологии	ОПЛТ ИПЛИТ РАН
3	Новые материалы и химические технологии	ОПЛТ ИПЛИТ РАН
4	Технологии живых систем	ОПЛТ ИПЛИТ РАН
5	Синтетические сверхтвердые материалы	ТИСНУМ
6	Лазерные и электро-ионно-плазменные технологии	ФИАН, ЦФП ИОФАН, ИСАН, ТРИНИТИ
7	Мониторинг окружающей среды	ЦФП ИОФАН, ИСАН
8	Элементарная база микроэлектроники, наноэлектроники и квантовых компьютеров	ЦФП ИОФАН
9	Системы жизнеобеспечения и защиты человека	ИСАН
10	Снижение риска и уменьшение последствий природных и техногенных катастроф	ИСАН, ИГЭМИ РАН, ИЗМИРАН

кве. Снижение уровня финансирования градообразующих предприятий привело и к хроническому дефициту городского бюджета, возникновению ряда социальных проблем (табл. 1).

В городе сейчас насчитывается около 7,8 тыс. пенсионеров, доля которых постоянно растет. В первую очередь это связано с процессами трудовой миграции. Другой характерной причиной является сокращение рождаемости. Уже в 1993 г. число пенсионеров в городе превысило число детей в возрасте до 15 лет, что говорит о постепенном старении городского населения.

Одной из ключевых проблем сферы образования города является отсутствие высших учебных заведений. Несмотря на то, что в Троицке функционируют филиалы МЭСИ, МИФИ, МФТИ, МИКХиС, РСУ и пр., однако в них не проводится обучения студентов по дневной форме, а общее количество учащихся не превышает 1000 человек. Кроме того, направления, по которым филиалы готовят специалистов, далеки от профиля специализации Троицких НИИ.

Другой существенной проблемой для институтов стал дефицит квалифицированных рабочих рук. В последнее время практически не возможно ста-

ло найти специалистов, способных работать на технически сложном оборудовании. Объясняется это во многом тем, что и в Московской обл., и в стране в целом резко сократилось число средних профессиональных учреждений готовящих трудовые кадры подобной направленности.

Промышленный сектор экономики г.Троицка состоит практически полностью из предприятий малого бизнеса. К числу крупных производственных предприятий относится лишь ОАО «Троицкая камвольная фабрика», производящее шерстяную пряжу и сукно. Специализацией малых предприятий в городе является: торговля, строительство, транспорт, образование, бытовое обслуживание, освоение новых технологий. В городе функционирует 250 субъектов малого предпринимательства, обеспечивающих занятость 1,35 тыс. человек. Объем продукции, выпущенной малыми предприятиями за 2003 г. составил 523,4 млн. руб. Их доля в бюджете города - 12%.

Большая часть малых предприятий Троицка, занятых в сфере высоких технологий, производят продукцию с использованием технологий и разработок городских НИИ. К числу наиболее заметных, неоднократно становившихся лау-

реатами отечественных и зарубежных инновационных выставок, можно отнести: НПО «Инфизприбор» (производство приборов для измерения физических величин), НИЦ «Вятич» и ООО «Алмаз-Сервис» (производство алмазного инструмента), ЗАО «Инженерный Центр новых технологий» (производство лазерных медицинских перфораторов для забора крови), ООО «Ниборит» (производство твердых материалов), ЗАО «Таймер» (производство переносных радиолокаторов).

Хотя число малых предприятий и объем изготавливаемой ими продукции год от года растет, нельзя не признать печального факта: инвестиции в основной капитал чрезвычайно низки и не обеспечивают расширенного воспроизводства материальных активов. Вновь появляющиеся предприятия представляют собой главным образом «spin-off» институтов города, и основываются на производственной базе самих НИИ. А хроническое недофинансирование институтов приводит лишь к ускоренному износу используемого в совместной деятельности парка машин и оборудования.

Единственный путь для решения в сжатые сроки существующих проблем - приоритет инновационной и образовательной деятельности, развитие наукоемкого предпринимательства непосредственно на территории города. Широкий спектр научных исследований фундаментального и прикладного характера, проводимых институтами Троицка, дают уникальные возможности для такого развития, которые в настоящее время используются далеко не в полном объеме. Широкомасштабное использование передовых достижений фундаментальной и прикладной науки в инновационной и образовательной деятельности может позволить достичь качественно новых результатов. Однако, для запуска этого процесса необходимы организационно-эконо-

мические механизмы, создающие условия, при которых передача научных достижений в область инновационной и образовательной деятельности станет взаимовыгодной для всех заинтересованных сторон.

При правильной организации этого процесса использование результатов фундаментальных и прикладных исследований институтов наукограда позволит выйти на мировой уровень инновационной и образовательной деятельности, которые будут иметь уникальную ценность и значимость как в России, так и за ее пределами, поскольку они будут основываться на новейших результатах фундаментальной науки, полученных непосредственно в городе.

С другой стороны, необходимо создать в городе такие условия, чтобы работающие за его пределами жители могли и были заинтересованы трудиться непосредственно в городе и для его блага, а город оставался бы всемирно известным научным центром, удобным и комфортным для проживания.

Достижение сформулированной выше цели развития Троицка как города науки, передовых знаний и технологий и сохранение стране приоритета в развитии определенных направлений мировой науки и техники возможно в случае создания целостной системы управления и организации инновационного комплекса и его подсистем, взаимодействия и взаимного стимулирования прикладных научных исследований, производственной и образовательной деятельности. В настоящее время представленная картина в той или иной мере фрагментарно реализуется на территории города, однако целостной системы не существует.

Трансформация НПК города в современный технологический микрочасть позволит значительно повысить конкурентоспособность городской экономики и добиться сбалан-

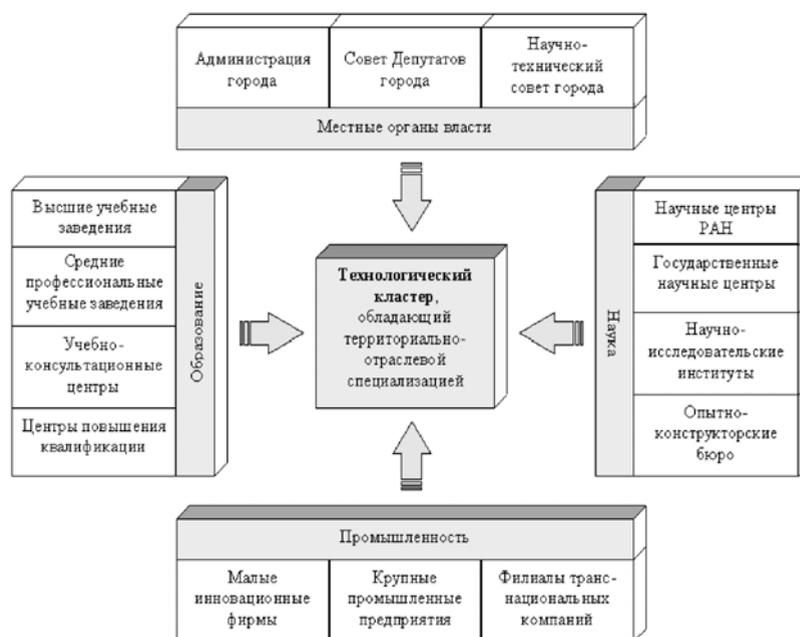


Рис. 1. Модель технологического микрочасть на примере г.Троицка Московской обл.

сированного развития социально-экономической среды (рисунок 1). Реализация указанных мер возможна, в частности, в рамках муниципальной целевой программы, ориентированной на формирование комплексной инновационной среды.

Разрабатываемая программа должна поддерживать три ключевых направления инновационного развития: науку, образование и производство, а также определять способы и степень их взаимодействия друг с другом и органами управления муниципальным образованием. Основные положения Программы способны послужить ключом к разработке долгосрочной стратегии развития города и превратиться в механизм реализации его миссии – формировании на территории г.Троицка полноценно функционирующего наукограда.

Достижение главной цели окажется невыполнимым, если предварительно не будут поставлены и решены следующие задачи:

Задача 1. Формирование на территории города условий, обеспечивающих возможность проведения

фундаментальных и прикладных исследований на мировом уровне.

Задача 2. Расширение образовательной деятельности за счет различных форм и направлений профессиональной подготовки, а так же учреждение собственных вузов по профилю НПК города.

Задача 3. Развитие инновационной инфраструктуры и стимулирование инновационной деятельности.

Задача 4. Решение проблем социального характера, в том числе по обеспечению жильем молодых ученых и их семей.

Задача 5. Развитие международного научно-технического сотрудничества.

На сегодняшний день в городе отсутствует единый центр, ответственный за развитие инновационной среды и всех ее компонентов. По существу, часть таких функций выполняют: отдел Администрации города по развитию г.Троицка как наукограда и Президиум Троицкого научного центра РАН. Но их деятельность довольно сильно ограничена рамками нормативных документов, регламентирующих их работу. Каждое из под-

разделений было создано для реализации конкретных задач, и, при этом, не было предусмотрено значительного расширения их функций. Роль ТНЦ РАН заключается, прежде всего, в координации научной жизни города и представление интересов Троицких НИИ на региональном, национальном и международном уровне. Подразделение Администрации по развитию г.Троицка как наукограда занимается нормативно-творческой деятельностью, формированием законодательной базы органов местного самоуправления для реализации программ по развитию города как наукограда. Управление, стимулирование, анализ, и контроль инновационных процессов не входят в сферу их прямых обязанностей. А между тем, эффективное инновационное развитие города не мыслимо без реализации перечисленных функций. Для их выполнения необходимо учреждение специальной структуры, готовой взять на себя все вышеперечисленные обязанности.

В качестве такой структуры предлагается организовать «Агентство инновационного развития г.Троицка». Цели и задачи Агентства должны быть поставлены таким образом, чтобы они не совпадали с уже существующими направлениями деятельности ТНЦ РАН и Администрации города, а, по возможности, дополняли их, обеспечивая, таким образом, комплексное решение проблемы городского инновационного развития.

Ярким примером, подтверждающим правильность

изложенных тезисов, является опыт самой известной в Европе территории инновационных технологий – г.Софии-Антиполис во Франции. Для организации инновационного микрокластера из числа заинтересованных субъектов была образована ассоциация, получившая название SYMISA. Членами ассоциации стали 10 местных коммун, Торгово-промышленная палата Лазурного берега, Сельскохозяйственная палата и Генеральный совет департамента Приморские Альпы. Оперативное управление территорией было возложено на специально учрежденную для этих целей акционерную компанию SAEM. Бюджет SAEM предполагает наполнение за счет средств участников ассоциации SYMISA и комиссионных от продажи или сдачи в аренду земельных участков Софии-Антиполис.

Благодаря реализованной схеме удалось привлечь на территорию более 1200 организаций различного профиля, в которых занято на сегодняшний день 25 тыс. человек. На территории города находятся подразделения ряда центральных научно-исследовательских учреждений – INRIA (информационные технологии), INRA (агробиология), CNRS (подразделение биологического и медицинского профиля), CNET (электроника и телекоммуникации), INSERM (медицина), а также высших учебных заведений – парижской Высшей горной школы, Высшей школы информатики и Университета г.Ниццы.

Присутствие в г.Софии-Антиполис Европейского центра

стандартизации в области телекоммуникаций (ETSI) является существенным фактором обеспечения конкурентоспособности продукции размещенных в городе фирм, поскольку вопросы сбыта сложных технических средств тесно связаны с сертификацией продукции. Сформировавшийся технологический кластер в области телекоммуникаций позволил местным предприятиям выиграть в 1999 году конкурс по поддержке локальных производственных систем, проводимый Национальным фондом обустройства и развития территорий.

Не вызывает сомнения, что организация технологического кластера на территории г.Троицка так же во многом будет способствовать социально-экономическому и научно-техническому возрождению города. Передача функций по обеспечению эффективного управления НПК города Агентству по инновационному развитию позволит в сжатые сроки перейти к разработанной нами гомеостатической модели управления муниципальным образованием и снизит риски возникновения кризисных ситуаций в будущем.

В последующем, применение подобных технологий управления может оказаться достаточно эффективным и при реализации стратегического развития прочих муниципальных образований с градообразующим научно-техническим комплексом. Однако в каждом конкретном случае необходимо учитывать исторически-сложившуюся местную специфику.

Влияние религии и культуры на формирование экономики, менталитета и домохозяйство

Сазанова Анна Васильевна,
соискатель ИНЭП
anna-sazanova@yandex.ru

Экономический менталитет и поведение домохозяйств определены заданным культурным пространством, в котором они изучаются.

Одним из факторов, повлиявших на формирование экономического менталитета и домохозяйство явилась религия, несмотря на то, что была отделена от экономики.

Сегодня религия только косвенно оказывает воздействие на экономику. Однако этот «древний» социальный институт тесно связанный с идеологией оказал огромное влияние на экономику своего времени, что находит отражение и сейчас.

Ключевые слова: менталитет, домохозяйство, экономическая культура, экономическое поведение, религия

How culture and religion influences the development of economic, mentality and housekeeping
Sazanova AV.

Mentality and household behaviour are determined by definite cultural area where they are being investigated. Religion proved to be one of the factors which mentality and household behaviour was influenced by. Despite the fact that it was separated from economy.

Now religion indirectly influences economy. However this "ancient" social institution closely connected with ideology had greatly affected economy. That happens to exist everywhere nowadays.

Keywords: mentality, household, economic culture, economic behavior, religion

Формирование экономической культуры неразрывно связано с институтом религии. Отношения между религией и экономической жизнью зачастую складываются таким образом, что современное общество полностью принимает институциональную дифференциацию и отделение церкви от государства.

При изучении экономического поведения редко уделяется внимание религии, а науки изучающие религию недостаточно мало обращают внимание на изучение экономической деятельности [5].

В последнее время стало проводиться большее количество междисциплинарных исследований, в которых используется институциональная модель, и религия рассматривается в качестве одного из институтов общества, оказывающего влияние на экономику. Поэтому, в модели, которую использует автор, религия рассматривается как одна из составляющих экономической жизни общества, что позволяет рассмотреть новые аспекты формирования экономического поведения домохозяйств и провести более полный анализ влияния других институтов в их совокупности.

Влияние религии на экономический менталитет и поведение домохозяйств в различные исторические периоды было, естественно, различным.

Так, до революции 1917 года, религия была одним из значительных факторов, оказывающим влияние на экономический менталитет и поведение домохозяйств.

Отчасти это было связано с тем, что в России преобладали патриархальные общинные сельские домохозяйства, для которых религиозные нормы поведения являлись одной из основ жизни.

В постреволюционный период, особенно когда началась индустриализация страны, влияние религии на экономический менталитет и поведение домохозяйств значительно снизилось.

Такое видение подчеркивает социальную включенность экономического действия. Учет влияния менталитета, социальных стереотипов, формируемых под воздействием различных общественных институтов, в том числе религии, позволяет проанализировать социальную включенность экономического действия, частным случаем которого является обмен.

Обмен имеет место среди людей, которые вступают в экономические и неэкономические отношения, что также предполагает фактор доверия и осмысленного поведения. Ранее религия была отделена от экономики, но оставалась неотъемлемой частью экономических отношений, теперь же рыночная логика отношений может быть рассмотрена с точки зрения религиозных установок: нормы, ценности, символы, а религиозные ритуалы могут быть управляемы таким образом, чтобы оказывать воздействие на экономическое пространство.

Культура включала в себя религию, а религиозные учения отражали экономические условия и влияли на экономическое поведение. В сегодняшнем рассмотрении культура включает в себя отношения между производителями и потребителями культуры, в том числе, экономические, и экономическое действие становится все сложнее отделить от культуры в подобном рассмотрении. Так, на-

пример, реклама, кинематограф, театральное искусство - и культура, и экономика.

Почему институт религии потерпел неудачу в момент социального сдвига и тем самым позволил начать «модернизацию» экономической системы в н. 20-го века?

На наш взгляд отказ от духовных ценностей, норм и традиций среди масс представлял из себя готовность населения к столь необходимым переменам в социально-экономическом устройстве общества. Несмотря на укоренившийся традиционный уклад жизни. Народ принял власть революционеров и тем самым вступил в эру экономических преобразований, которые продолжаются до сих пор. Следовательно, та политика, которую проводила православная церковь в России до революции способствовала закреплению сельской общины, подчинению масс идеологии того времени, а также влияла на мысли, чувства, восприятие мира, пропагандируя выгодные для себя ценности и культурные коды, тем самым формируя доминирующий менталитет масс.

Рассмотрим некоторые аспекты становления протестантской этики – «духа капитализма» в Западной Европе, того судьбоносного явления которого так и не дождалась Россия.

Немецкий экономист Л. Брентано рассматривал раннее христианство как религию враждебную экономической жизни. Христианство усматривало в богатстве опасность для души и отхождение человека от Бога, тогда как римское право в своей традиции поощряло стремление человека к богатству, как проявлению человеческой мудрости. Христианская церковь не поощряла ростовщичество, запрещала давать деньги под проценты, влияла на понятие этических норм в ценообразовании. Постепенно церковь становилась господствующей, несмотря на то, что этические нормы претерпели изменения,

а ростовщичество набирало силу. Очевидно, что религиозная этика заняла свою определенную нишу в экономической жизни христиан.

Постепенно, возникший капитализм с определенным набором этических норм экономического поведения, менял менталитет и образ жизни народа на территории Европы. Все это было достигнуто благодаря «длительному воспитанию, этике поведения», говорит М. Вебер в своих трудах, что его коренным образом отличает от утверждений А. Смита о «капиталистической» природе человека.

До возникновения и проникновения капитализма во все сферы в Европе господствовал традиционный способ хозяйствования с традиционным отношением к труду и предпринимательству, который также был сопряжен с рациональным ведением хозяйства. М. Вебер доказал, что не рост рациональности стал основной причиной возникновения и закрепления капитализма, а отказ от традиционной католической религии и зарождение протестантизма. Именно новая религиозная этика смогла изменить традиционный способ мышления, научить человека думать и действовать по новому, по-другому.

Таким образом, причина возникновения капитализма в Европе состоит не в рациональном, о чем часто говорят экономисты, а в иррациональном, через воздействие на мышление и поведение людей.

Институты, в рамках которых мы проводим это рассмотрение, неотделимы от понятия – «общество», которое представляет из себя большую, самодостаточную, исторически сформировавшуюся социокультурную систему.

В современных исследованиях используются два типа обществ со следующими доминирующими принципами:

· «в «традиционалистском обществе» характеристики человека должны соответствовать

сложившимся социальным структурам, которые ограничивают или закрывают пространство для нарушающих традиции инициатив индивида (принцип закрытости);

· в «либеральном или современном обществе» приоритет отдается свободам и ответственности людей, которые стремятся так изменить сложившиеся структуры, чтобы они соответствовали растущим потребностям и способностям индивидов и их коллективов, открывали пространство для целерациональных инноваций (принцип открытости)» [4].

Рыночный, либеральный тип экономики был сформирован в культуре Западного мира, который стал также одной из характеристик открытого общества, где постепенно устанавливались традиции хозяйственной деятельности связанные с выгодой, прибылью рассматриваемые в рамках сегодняшнего экономического.

Трансформирующееся российское общество не смогло отойти от сложившихся социальных структур, однако элементы открытости смогли повлиять на экономический менталитет россиян и поведение домохозяйств только в малой степени, поверхностно: изменилось отношение к продуктам питания и сберегательным инструментам финансовых институтов, займам и кредитам, к тратам на развлечения и хобби, все то, что было не доступно широким массам до социального сдвига в н. 20 века, ни позднее в СССР.

Однако, это только видимая верхушка благополучия, все экономические проблемы уходят глубоко «под воду». Формирующаяся культура потребления должна быть основана на стабильной экономической системе, а при отсутствии таковой нет оснований рассчитывать на то, что спрос будет соответствовать предложению.

Таким образом, низкий уровень общей культуры населения, отсутствие перспектив у моло-

дежи (за исключением наследственного капитала, положения в обществе, либо активной политической деятельности), «культурная несовместимость новой волны российского предпринимательства» - все это тормозит развитие этноса. «Россия, обладающая, возможно самым мощным духовным и экономическим потенциалом вступила в XXI век в состоянии демографического неблагополучия неизвестной прежде формы и самой социально опасной, не имея результативного предпринимательства, одобряемо-

го национальной культурой: исследования на уровне массового сознания и первородных образов - архитипов показывает отсутствие у населения четких черт хозяйственного поведения» [1].

Литература

1. Афанасенко И.Д. Россия в потоке времени. История предпринимательства. - СПб.: «Третье тысячелетие», 2003. - 512 с.

2. Барулин В.С. Социальная философия. Учебник для вузов. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. - 560 с.

3. История и философия экономики: учебное пособие / Сост. М.В. Конотопов. - М.: КНОРУС, 2010. - 664 с.

4. Лапин Н.И. Социокультурная трансформация России: либерализация versus Традиционализация // Журнал социологии и социальной антропологии. - 2000. - Том 3, № 3. - С. 32-39.

5. Martinelli A., Smelser N. (eds.) Economic Sociology: Historical Threads and Analytic Issues in Economy and Society: Overviews in Economic Sociology. Bristol, 1990.

Оценка инвестиций в человеческий капитал

Анисимова Диана Игоревна,
аспирантка кафедры ИБМ 1 «Экономическая теория»
МГТУ им. Н.Э. Баумана
e-mail: dana.anisimova@gmail.com

Предлагаемая статья посвящена вопросам оценки инвестиций в человеческий капитал в теоретическом аспекте.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, оценка инвестиций

Valuation of investments in human capital
Anisimova D.I.

This article was dedicated questions of investment appraisal in the human capital in theoretical aspect.

Keywords: the human capital, investments in the human capital, an estimation of investments

Главной задачей инвестора на стадии принятия решения о величине вкладываемых средств является количественная оценка эффективности инвестиций. Вместе с тем, нельзя не согласиться с мнением Б.В. Корнейчука в том, что при инвестировании средств в человеческий капитал данная задача лишена содержательного смысла, поскольку человеческий капитал является не только капиталом как таковым, но и абсолютным потребительским благом, которое должно производиться обществом в максимально возможном количестве. С самых широких теоретико-экономических позиций можно утверждать, что все свободные денежные средства общество должно направлять на увеличение совокупного человеческого капитала. [5]

Инвестиции в человеческий капитал могут быть направлены на развитие таких активов как культура и образование, здравоохранение, профессиональная подготовка, обеспечение мобильности и информированности работников и т.д. Определение их экономической эффективности становится актуальной задачей: перед экономической наукой открывается широкое поле для различного рода теоретических и прикладных исследований — изучение экономической эффективности вложений в человеческий капитал как на микро-, так и на макроуровнях, анализ сравнительной эффективности вложений в различные активы и др. В целом эта область еще мало изучена экономической наукой, и исследования активно продолжаются.

В последнее десятилетие вышел ряд работ, посвященных исследованию проблем эффективности инвестиций в человеческий капитал. Среди отечественных ученых, занимающихся данной проблематикой, можно выделить Ю. А. Корчагина [6], В. В. Лукашевича [7], Р. Капелюшникову [3], И. Майбурова [8]. Названные исследователи рассматривают сущность, роль, методики оценки и количественные характеристики человеческого капитала.

Изучение проблем экономической эффективности охватывает самые разные стороны процесса общественного воспроизводства. Отсюда значительное многообразие подходов, количественных оценок, методов и методик измерения. Концепция человеческого капитала позволяет подойти по-новому к изучению производительности (эффективности) в экономическом анализе и разработать систему показателей экономической эффективности человеческого капитала.

Эффективность инвестиций в человеческий капитал оценивается по показателям социально-экономического развития предприятия, региона или всей страны.

Как правило, в составе расходов на человеческий капитал выделяют расходы на образование (общее, специальное, подготовку на рабочем месте, повышение квалификации), культуру, медицинское обслуживание, улучшение бытовых условий, среды обитания. Причем, базой для человеческого капитала считаются инвестиции в образование и здоровье.

В первую очередь, открывается путь к подсчетам совокупной факторной производительности — общему показателю эффектив-

ности инвестирования в человеческий капитал. Ранее возможность таких оценок допускалась теоретически, но на практике не была осуществима. Основное методологическое затруднение заключалось в несоизмеримости затрат труда и капитала. Первые, как правило, оценивались в единицах текущих издержек (годовой фонд заработной платы), а вторые — в единицах накопленных запасов (объем капитала). Численность занятых в качестве показателя величины накопленных людских ресурсов не подходит, так как не учитывает качественной неоднородности и выражается в натуральных единицах, что делает данный показатель несоизмеримым и не поддающимся суммированию с показателями капитала, выступающими в стоимостной форме. Теория человеческого капитала переводит экономическую оценку труда на стоимостную основу, благодаря чему появляется возможность агрегировать в едином показателе затраты труда и капитала. Однако на практике произвести подсчеты совокупной факторной производительности довольно затруднительно: необходимы обширная база статистических данных и построение сложной экономико-статистической модели. Такие подсчеты для экономики США проводил Дж. Кендрик [4].

Кроме того, результат будет получен лишь через определенное время после вложения средств, а затраты, к примеру, на образование будут производительным капиталом только тогда, когда приобретенные знания соответствуют спросу на рынке труда.

Другим частным показателем экономической эффективности человеческого капитала (главным образом фонда образования), аналогичным показателем фондоемкости, является уровень интеллектуальности производства (или квалификационной емкости производства). Он исчисляется как отно-

шение фонда образования (интеллектуального капитала) к валовому национальному продукту и показывает, сколько денежных единиц, аккумулированных в образовательном фонде, приходится на каждую стоимостную единицу произведенной продукции [2]:

$$И = \text{ФО} / \text{ВНП}, (1)$$

где ВНП — валовой национальный продукт;

ФО — денежная оценка общего фонда образования.

По методологии Т. Шульца, величина общего фонда образования есть стоимость одного года обучения каждого уровня (с включением потерянных заработков), умноженная на число человеко-лет образования (с поправкой на неодинаковую продолжительность учебного года), накопленного населением страны к тому или иному моменту времени [10]. Дж. Кендрик определял величину ФО с помощью специально разработанных индексов цен и с учетом амортизации знаний и навыков [4].

Один из ключевых тезисов теории человеческого капитала состоит в том, что в условиях информационного общества человеческий капитал является важнейшим фактором воспроизводства национального богатства и его необходимым элементом. Рядом исследователей показано, что доход от инвестиций в человеческий капитал выше, чем от инвестиций в физический капитал. Отсюда следует вывод, что странам с низким уровнем реализации человеческих возможностей и низкими доходами особенно важно осуществлять инвестиции в здравоохранение, образование и культуру.

В большинстве случаев подход рассматриваемой теории к оценке инвестиций в человеческий капитал методологически однотипен оценке эффективности инвестиций в другие виды активов, прежде всего в основные производственные фонды. Вместе с тем, при более подробном исследовании данного

вопроса приходится преодолевать определенные методологические затруднения. Они связаны, во-первых, с невозможностью однозначного определения номенклатуры затрат, классифицируемых как инвестиции в человеческий капитал; во-вторых, с разнообразием результатов профессиональной деятельности трудовых ресурсов; в-третьих, с наличием временного лага между вложением средств и получением результата; в-четвертых, с трудностью определения соответствия результатов конкретным вложениям, учитывая, что в масштабе национальной экономики процессы вложения капитала в отрасли социальной сферы и процессы получения отдачи от этих инвестиций непрерывны; в-пятых, с дифференциацией отдачи капитала образования в зависимости от территории, стажа работы и прочих, непосредственно не относящихся к обучению факторов.

Также следует учитывать, что затраты на образование являются производительным капиталом в том случае, если содержание приобретенных человеком знаний соответствует спросу на рынке труда, другими словами, «соблюдается количественное и качественное соответствие между структурными характеристиками совокупной рабочей силы и объективными потребностями общественного производства» [1].

Таким образом, процесс воспроизводства человеческого капитала как части национального богатства страны невозможен без соответствующих инвестиций. На микроуровне инвестиции в человеческий капитал представлены такими статьями затрат, как повышение квалификации работников; оплата больничных листов нетрудоспособности; затраты по охране труда; добровольное медицинское страхование, оплаченное фирмой; оплата медицинских и других социальных услуг за работника фирмы; благотворительная помощь соци-

альным институтам и др.

На макроуровне роль инвестиций выполняют затраты домашних хозяйств на сохранение и восстановление человеческого капитала (потребление), образование, культуру, кинематографию, средства массовой информации, здравоохранение, физическую культуру и спорт, социальное обеспечение.

Отрасли социальной сферы выступают механизмом воспроизводства и амортизации человеческого капитала, который в цивилизованном мире признается частью национального богатства и важнейшим фактором экономического роста. Инвестиции в человеческий капитал помимо социальных эффектов всегда предполагают стоимостной эффект для лица, их осуществляющего. Для работника мотивацией к поддержанию здоровья и получению образования и формированию

профессиональных навыков является повышение его доходов. Для фирмы, вкладывающей средства в развитие персонала, целью является повышение производительности труда. Для общества в целом эффект выражается в поддержании конкурентоспособности национальной экономики и росте ВВП.

Литература

1. Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П. Экономика и организация управления вузом / Под ред. В.В. Глухова. – СПб.: Издательство «Лань», 2001. – С.25.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. – СПб.: Наука, 1999.
3. Капелюшников Р. Человеческий капитал России: эволюция и структурные особенности. // Вестник общественного мнения. – 2005. – № 4. – С. 37–44.

4. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. - М.: Прогресс, 1978. – С.63.

5. Корнейчук Б.В. Человеческий капитал во временном измерении. – СПб.: Северная звезда, 2004.

6. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации?: Монография. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005.

7. Лукашевич В.В. Эффективность инвестиции в человеческий капитал. // Полиграфист и Издатель. - № 6. – 2002. – С. 29–35.

8. Майбуров И. Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России. // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 3-13.

9. Schultz T. Human Capital, family planning, and their effects on population growth // American Economic Review, Papers and Proceedings. May 1994.

Человеческий капитал современного Башкортостана

Исмагилов Таир Гаярович,
аспирант, Уфимский государственный
нефтяной технический университет
email: tair@yandex.ru

Статья посвящена характеристике, анализу и перспективам развития человеческого капитала в современном Башкортостане. В статье рассматриваются существующие тенденции и проблемы развития современного человеческого капитала в Башкортостане через анализ и сравнение основных экономических и социальных показателей.

Ключевые слова: человеческий капитал, анализ, перспективы, Башкортостан, экономика, социальные отношения

Human capital of modern
Bashkortostan
Ismagilov T.G.

This article is devoted to characteristic, analysis and prospects for development of human capital in modern Bashkortostan. The article considers current trends and challenges of the modern human capital of Bashkortostan in the analysis and comparison of major economic and social indicators.

Keywords: human capital, analysis, prospects, Bashkortostan, economic, social.

Республика Башкортостан являясь регионом Российской Федерации естественно не может не испытывать влияния макроэкономического развития страны в целом. Коль скоро это развитие вступило в объективный цикл кризисного развития, то экономика республики неизбежно испытывает влияние текущего стиля развития экономики России в целом.

О влиянии современных экономических условий развития России на экономику Республики Башкортостан следует сказать следующее.

Республика Башкортостан имеет мощный экономический потенциал, уникальный набор природных ресурсов, сравнительно благоприятные почвенно-климатические условия, что позволяет ей занимать лидирующие позиции по многим показателям социально-экономического развития. Республика Башкортостан имеет экспортно-импортные связи более чем со 100 странами мира (Голландией, Финляндией, США, Китаем, Латвией, Чешской Республикой, Украиной, Казахстаном, Белоруссией, Италией, Турцией, Индией).

Однако по отдельным показателям республика отстает от регионов-лидеров. Так, величина ВРП на душу населения по Республике Башкортостан в 2009 году составила 158,9 тысяч рублей, что соответствует 37 месту среди регионов России и 4 месту в Приволжском федеральном округе. Несмотря на то, что в 2010 году величина ВРП выросла в среднем на 4%, это всё же недостаточно для долгосрочных прогнозов экономического роста.

Промышленное производство до 2009 года характеризовалось в Башкортостане положительной динамикой. В результате мирового финансово-экономического кризиса предприятия и организации республика оказались в тяжелом положении, что повлекло за собой снижение объема производства в 2009 году по сравнению с 2008 годом на 3,4%, по отдельным видам экономической деятельности наблюдалось падение производства более чем на четверть. Тем не менее, в 2010 году уровень 2000 года был превышен в 1,6 раза, в то время как в Приволжском Федеральном Округе (ПФО) на 34,3%, в целом по России – на 35%. Опережающая динамика республиканского промышленного производства над российским сохраняется в течение последних пяти лет.

На середину 2010 года основные фонды крупных и средних предприятий промышленного производства оценивались в 366,6 млрд. рублей, что свидетельствует о наличии в республике мощного промышленного потенциала. В то же время состояние основных фондов характеризуется довольно высокой степенью износа: в добыче полезных ископаемых – 48,1%, обрабатывающих производствах – 38,2%, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 35,9%. Наполовину и более изношены основные фонды в производстве электрооборудования, транспортных средств, металлургическом, целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности. Средний возраст машин и оборудования в добыче полезных ископаемых составил 11 лет, в обрабатывающих производствах – 14 лет, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 21 год.

Обладая значительным экономическим потенциалом, республика до начала кризиса характеризовалась достаточно высоким

уровнем инвестиционной активности. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан, объем инвестиций в основной капитал, направленных в экономику республики, за 2000-2010 годы увеличился в 2,8 раза. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило региону инвестиционный рейтинг 2В, что означает средний потенциал – умеренный риск. Среди регионов России республика занимает 15 место, как по инвестиционному потенциалу, так и по инвестиционному риску.

Развивается малое и среднее предпринимательство. В 2010 году в республике действовало около 30 тысяч малых и средних предприятий, на которых трудилось около 350 тысяч человек или каждый четвертый из числа занятых в экономике.

Несмотря на то, что каждое пятое предприятие республики убыточное, Башкортостан сохраняет позицию региона с самым низким удельным весом убыточных предприятий.

Одним из приоритетных направлений социально-экономического развития республики является жилищное строительство. По этому показателю республика стабильно входит в число регионов-лидеров. В то же время достигнутые объемы строительства жилья в республике пока не решают в полной мере проблему обеспечения граждан жильем. За последние пять лет жилищный фонд республики увеличился на 7,9 млн. кв. м (на 10,2%) и по состоянию на 1 июня 2010 года составил 85,8 млн. кв. м. площади жилого фонда. На одного жителя республики в среднем приходится 21,1 кв. м. площади жилого фонда. Несмотря на то, что данный показатель растет год от года, он остается ниже, чем в целом по Российской Федерации (22,4 кв. м.). По данным на середину 2010 года по обеспеченности жильем республи-

ка находится на 54 месте среди регионов России и на 11 месте в Приволжском федеральном округе.

Известно, что существует устойчивая связь социально-экономических условий жизни с демографическими факторами. Не удивительно, что республика относится к немногочисленным российским регионам, где сложилась положительная динамика численности населения. Коэффициент рождаемости составляет 13,7 на 1000 человек населения (среднероссийский уровень коэффициента рождаемости – 12,4), естественный прирост населения – 2,3 тысячи человек (по РФ естественная убыль населения 250 тысяч человек). Также по Республике Башкортостан ожидаемая продолжительность жизни при рождении у мужчин, так и у женщин выше, чем по Российской Федерации. В 2010 году она составила у мужчин 63,12 лет, у женщин – 74,32 года; по России соответственно – 61,83 и 74,16.

Динамика уровня жизни населения Республики Башкортостан складывалась в общем контексте изменений в целом по Российской Федерации. В 2009 году определяющее влияние на уровень жизни продолжал оказывать финансовый кризис, что привело к замедлению темпов роста реальных денежных доходов населения. При этом в структуре денежных доходов населения доля оплаты труда снизилась с 41,6% в 2002 году до 29,0% в 2009 году. Другие доходы возросли с 27,2% в 2002 году до 42,5% в 2009 году, что свидетельствует о росте нерегулируемых, «теневых» доходов населения. Несмотря на указанные негативные моменты при межрегиональном сопоставлении наблюдается позитивная динамика. Так, если в 1990 году по уровню денежных доходов на душу населения Башкортостан занимал среди регионов России 66 место, то в 2009 году – 18 место, среди регионов Приволжского феде-

рального округа – 3 место. По показателю покупательной способности денежных доходов населения республика занимает 4 место среди регионов России и первое место среди регионов Приволжского федерального округа.

В последние годы наблюдается устойчивое снижение уровня абсолютной бедности. Уровень бедности с 2000 года снизился в 2,9 раза и составил в 2008 году 11,5%. Ситуация заметно улучшилась и относительно регионов Российской Федерации: если в 1995 году республика по уровню бедности занимала 52 место, то в 2008 году – 14 место, среди регионов Приволжского федерального округа – 2 место. Отметим, что бедность в республике – в основном «сельская» проблема, так как более двух третей бедных проживают в сельской местности. Уровень относительной и субъективной бедности сохраняется на достаточно высоком уровне – 30%.

В республике, как и по РФ в целом, в последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста расслоения населения по доходам. Так, с 2000 года по 2010 годы коэффициент фондов (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) увеличился с 9,8 до 19,2 раз. В 2010 году на долю 20% наиболее обеспеченного населения приходилось почти половина общего объема денежных доходов.

В республике есть и другие проблемы: тяжелая экологическая ситуация, высокая вероятность техногенных аварий в ряде районов и городов в связи с перенасыщенностью экологически опасными производствами нефтяной, нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности, а также прохождением через территорию республики нефтепроводов и газопроводов. Не удивительно, что в структуре общей заболеваемости населения, ведущее место занимают болезни органов ды-

хания – 30,1%. По числу больших коек на 10000 человек населения республика занимает 70 место среди субъектов РФ.

По мнению аналитиков рейтингового агентства «Standard&Poor's», концентрация крупнейших налогоплательщиков в нефтяной и нефтеперерабатывающей отраслях приводит к высокой зависимости республики от нестабильных цен на нефть. Высокая конкуренция на внутреннем рынке нефтепродуктов и постепенно сокращающаяся добыча нефти в Башкортостане усиливают этот риск.

Несмотря на меры, принимаемые правительством республики, сохраняется нестабильность на рынке труда. В первом квартале 2009 года численность зарегистрированных безработных составила 4809 на 1000 вакантных рабочих мест против 1146 в первом квартале 2008 года. Также продолжается сокращение рабочего времени и занятости. В режиме неполной занятости работают примерно 8% трудящихся крупных и средних организаций. Наиболее острая ситуация складывается в обрабатывающих производствах, где проблема сокращенного рабочего времени затронула каждого четвертого работника, и в строительстве, где эта проблема коснулась каждого пятого. В 2010-2011 году наметилась положительная тенденция. Так, по данным на 1 января 2011 года численность безработных начинает уменьшаться, сейчас она составляет 39,6 тыс. человек, что является 90,3% от аналогичного показателя на начало 2010 года.

Вызывает тревогу высокий «теневой» и криминальный потенциал населения. Так, по числу зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения республика занимает 56 место среди субъектов РФ. При этом число преступлений, совершенных несовершеннолетними и при их участии, в 2008 году составило 2982 тысяч, что соответствует 8 месту

в России. В 2009 году по сравнению с 2000 годом количество зарегистрированных преступлений увеличилось на 56,8 процента и составило 75,5 тыс. В 2,1 раза увеличилось количество грабежей, на 76,6 процента – преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков. Вместе с тем, улучшилась обстановка по линии преступлений против личности: на 24,1 процента сократилось число убийств и покушений на убийство, на 6,8 процента – число случаев изнасилований. Однако произошло увеличение случаев умышленного причинения тяжкого вреда здоровью – на 5,5 процента. Среди лиц, совершивших преступления в 2009 году, 15,4 процента составляют женщины, 6,1 процента – несовершеннолетние, 43,9 процента – молодежь в возрасте 18-29 лет.

Отмечается положительная тенденция сокращения преступлений, совершенных несовершеннолетними, в том числе и в состоянии алкогольного опьянения. Так, по данным на 1 полугодие 2010 года число преступлений составило 96,62 % к предыдущему году.

Следует отметить, что за рассматриваемый период уровень преступности в Республике Башкортостан не превышал средний показатель по Приволжскому федеральному округу и в целом по России.

Таким образом, Республика Башкортостан в последние годы стала отставать в экономическом развитии от регионов-лидеров.

Решающую роль в подобном развитии экономики республики сыграл сложившийся уровень эффективности человеческого капитала региона.

Следует сразу отметить, что информационная база на региональном и микроэкономическом уровнях экономики страны не всегда позволяет найти ответы, на поставленные вопросы, характеризующие человеческий капитал на этих уровнях. Особенно это касается уровня

конкретных организаций, из-за пресловутой коммерческой тайны. Тем не менее, удалось собрать определенный массив информации по ситуации с человеческим капиталом на региональном уровне, уровне Республики Башкортостан.

Прежде всего, следует коснуться демографической ситуации вообще. Общие тенденции, характерные для демографических процессов на территории Российской Федерации, находят отражение в Республике Башкортостан. Сокращение численности населения в республике начинается с 2000 года. К 2007 году численность населения республики сократилась почти на 60 тысяч человек и составила в указанном году 4053,4 тысяч человек. Основными причинами снижения численности населения являются развитие процесса депопуляции численности населения и снижение миграционной активности. К 2010 году стал заметен некоторый прирост численности населения, он составил 4065,9 тысяч человек.

Вместе с тем по численности населения, занятого в экономике, Республика Башкортостан находится на восьмом месте в Российской Федерации и на первом месте в Приволжском федеральном округе. В республике сохраняется тенденция увеличения численности занятого населения, растет численность занятых работников в негосударственном секторе (62,1% от общей численности занятых). Сложившаяся в последнее десятилетие демографическая ситуация в Республике Башкортостан не вселяет оптимизма. Сокращение рождаемости и рост смертности ведут к уменьшению численности и доли населения моложе трудоспособного возраста. Это чревато ухудшением соотношения возрастных групп за счет увеличения доли населения старше трудоспособного возраста, что означает возрастание демографической нагрузки на трудоспособное население.

Трудовой потенциал – важнейший элемент человеческого капитала, характеризующий его качество. Трудовой потенциал есть совокупность всех трудовых возможностей как отдельного человека, так и коллектива организации, работников общества в целом. В отличие от трудовых ресурсов, определяющих количество и структуру труда, трудовой потенциал характеризует его качество и потенциальные возможности. Вместе с тем эта качественная сторона находится в определенном единстве с трудовыми ресурсами.

Трудовой потенциал определяется умножением численности трудовых ресурсов на время, которое может отработать один работник в течение года. Численность трудовых ресурсов изменяется по годам и зависит от продолжительности трудоспособного возраста; от уровня жизни населения, в частности, пенсионеров; от разности между численностью поколения, вступающего в трудоспособный возраст, и поколения, выходящего на пенсию; от внешней миграции населения и прежде всего рабочей силы и других факторов. На качественную характеристику трудового потенциала влияет интенсивность труда. В Республике Башкортостан средняя интенсивность труда ниже, чем в индустриально развитых странах. За годы экономических реформ на большинстве предприятий она еще больше снизилась в связи с кризисным сокращением производства, снижением формальной занятости, ростом скрытой безработицы и прочими факторами. В условиях финансового кризиса 2008 года наблюдалось снижение интенсивности и продолжительности труда, что негативно отражается на доходах работников и жизненном уровне их семей. Можно констатировать: имеющийся трудовой потенциал в республике реализуется не полностью. Эти явления приобрели масштабный характер. Финансовый кризис обусловил из-

менение на рынке труда. В последние годы число руководителей предприятий, которые указывают на то, что дефицит квалифицированного персонала является препятствием роста производства, системно растет. Происходит сокращение спроса на труд, что вызвало необходимость привести ситуацию на рынке труда в соответствие с долгосрочными возможностями предложения квалифицированной рабочей силы, которое есть в Республике Башкортостан.

Качественная характеристика трудового потенциала включает физическую, интеллектуальную и социальную составляющие. Физическая составляющая характеризует физические и психологические возможности людей к трудовой деятельности, зависящие от здоровья человека. На здоровье влияют уровень и качество жизни, условия труда, техника безопасности на производстве, состояние внешней среды, уровень развитости здравоохранения. Здоровье трудовых ресурсов определяется многими показателями, к наиболее обобщающим показателям относятся: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, показатели рождаемости и смертности, особенно смертности в трудоспособном возрасте. Начиная с 1990 года и по 2009 год средняя ожидаемая продолжительность жизни (СОПЖ) при рождении в Башкирии постепенно сокращается (у женщин до 74, у мужчин до 63). На это повлияли как демографические, так и социально-экономические факторы. Среди демографических причин можно назвать волнообразную динамику этого показателя, связанную с последствиями войн, имевших место в разное время на территории России. Главные причины ухудшения рассматриваемых показателей – социально-экономические: ухудшение условий жизни и медицинского обслуживания большей части населения. Возросла общая заболеваемость в стране, в том

числе и болезнями, с которыми успешно боролись в прошлом; резко увеличилась нарко- и токсикомания подростков, алкоголизм взрослого населения, особенно мужского. И как следствие – увеличилась смертность, причем наиболее трудоспособной части населения. Если в 1990 году в РФ в расчете на 1000 мужчин в возрасте 40-44 лет умирало 7,7 человек, то в 2010 году уже 9,8, то есть смертность в этой группе увеличилась на 2,1 человека.

Только стабилизация и подъем экономики Республики Башкортостан способны повысить уровень и качество жизни людей, изменить ценностные ориентации в отношении значимости семьи и большего числа детей. Наиболее существенной характеристикой качества человеческого капитала является интеллектуальная составляющая – накопление знаний и опыта по различным аспектам развития природы и общества, научно-технических, экономических и культурных достижений. Ядром знаний выступают образование и научные исследования. На уровень подготовки кадров огромное влияние оказывают: врожденные умственные способности, талант, волевые и лидерские качества личности, профессиональное обучение. Повышение интеллектуальных способностей происходит в результате объединения отдельных индивидуумов в коллективы в процессе разделения труда и эффективной его организации.

Современная постиндустриальная эпоха характеризуется интенсивным ростом сложных видов труда во всех отраслях экономики вследствие новой волны научно-технической революции. Отсюда повышенные требования к носителям сложного труда, росту их образовательного потенциала, профессиональной квалификации. Эти тенденции в Башкортостане запоздывают, поскольку наблюдается отставание в переходе от индустриального к постиндустриальному обществу.

Внедрение инновационных структурно-алгоритмических решений к комплексному анализу финансового состояния коммерческого банка

Магомедова Камилла Казимедовна,
аспирант РЭУ им. Г.В. Плеханова
e-mail: kamilla.tagirbekova@gmail.com

В статье проанализированы и систематизированы основные методы анализа, используемые в практической работе банка. Формулируется вывод о необходимости создания стандартной методики комплексного анализа финансовой устойчивости банка на базе первичных данных отчетности и первого уровня анализа; об использовании этих результатов в проводимой контрольно-надзорной деятельности.

Ключевые слова: анализ, риск, устойчивость, надежность финансового состояния, прогнозирование, банк.

Functional-analytical basis of the complex analysis (standard) of financial condition of a commercial bank is the basis of the management and supervisory policy in the banking system.
Magomedova K.K.

The basis methods of analysis that are using in practical work of a bank are analyzed and systematized in the article. There is done the conclusion about the necessity of creating of the standard procedure of the bank's financial stability complex analysis on the basis of primary data of the reporting and the first level of the analysis, about using these results in the conducting control and supervisory activity.

Keywords: analysis, risk, reliability of financial circumstances, forecasting, bank.

Сегодня весьма актуальны вопросы создания и внедрения комплексной методики анализа работы банков, банковской системы. Попробуем проанализировать и систематизировать основные методы анализа, используемые в практической работе банка на его функционально-структурных уровнях (нижний, первый уровень анализа).

Конкретно это: анализ баланса банка, активных и пассивных операций, ликвидности, факторный анализ, анализ нормативов, структуры ресурсной базы, ЧПД, ГЭП-анализ, анализ доходов, расходов, прибыли, рентабельности, рисков, различных типов и методов их снижения. Продолжим этот перечень частных методов анализа различных уровней структур банка: анализ факторинговых операций, анализ управления экономической безопасностью, стратегии ценообразования в банке, коэффицентные методы, рейтинговые методы, метод Кромонава, методы особо регламентированные указаниями ЦБ РФ, рекомендованные к использованию рейтинговыми компаниями и др.

В ходе нашего исследования получены конкретные рекомендации по операционно-функциональному использованию результатов анализа в практике банка. Необходимость такого анализа важно в связи с возникновением целого ряда неоднозначных ситуаций по результатам проводимых аналитических расчетов. Это и есть первичная, базовая фундаментальная основа Банковского дела, которая нуждается в дальнейшей интеграции полученных результатов.

Создание стандартной методики комплексного анализа финансовой устойчивости (состояния) банка (второй уровень анализа) базируется на первичных данных отчетности и первого уровня анализа. Функционально-аналитическая схема основывается на четко структурированы данных, образующих так называемый конвейер данных от первичной отчетности с обобщением последовательно по группам (C A M E L S) и уровням до получения конкретных показателей-индикаторов финансового состояния банка – надежность, риск, устойчивость финансового состояния (динамические характеристики (во времени) надежности и риска).

Эти показатели финансового состояния определены на основе привлечения развитых в данном направлении теоретических основ – случайных событий, вероятности, надежности и соответственно риска (противоположное надежности событие) исчисляемые в вероятностных мерах, случайных процессов. Понимание сущности новой методологии оценки финансовой устойчивости требует уточнения понятие об оптимизации риска вместо неправильной формулировки его минимизации, при которой доходность стремится к нулю (основное требование (цель) закона «О банках и банковской деятельности» - «извлечение прибыли» п. 1 Закона).

Необходимо изменить правила формирования показателей отчетности и сводных синтаксических показателей, упростить их, ввести формализованную схему, подразумевающую однозначность, сопоставимость оценок и объективность отражения их сущности, что в совокупности будет способствовать стандартизации, формализации и возможности автоматизации этого процесса.

Это особенно важно, если учесть практически отсутствие внедрения МСФО, ограниченного уровня профессионализма низового звена исполнителей, формирующих базовые элементы отчетности, далее используемые как «догма» и др. субъективные факторы. Рассмотрим некоторые основные понятия, требующие уточнения.

Надежность финансового состояния рассматривается как интегральный показатель банка – сложной системы, характеризующий вероятность возможности выполнения заданных функций, оперативно восстанавливать свое финансовое состояние после нарушения функционирования, отклонение от штатного режима работы, отказов, сбой в работе; сохранять безопасность, готовность обслуживания в любой момент времени, обеспечивать долговременную работоспособность.

Риск определяется вероятностным интегральным показателем, являющимся противоположным надежности событием (ненадежность). Соответственно вводится динамический показатель-индикатор во времени – обратный интегральному показателю устойчивости.

Устойчивость определяется как динамический интегральный показатель индикаторов надежности (риска), рассматриваемый на заданном временном интервале, характеризуется соответствующим показателем эргодичности на интервале времени в заданном пользователем диапазоне возможного допустимого изменения.

Такое упорядочение, систематизация данных понятий, весьма необходима, поскольку она вносит упорядоченность в данную предметную область. Кроме того, введение вероятностной меры позволяет формализовать расчеты, в частности, - получать интегральные оценки сводных показателей с использованием соответствующих теорем теории вероятностей; использовать известные

конкретные оценки, относящиеся к теории случайных процессов (устойчивость) теории рисков и надежности.

Структуризация стеков по текущим данным (на дату), ретроспективным данным, плановым данным, определяет основные структурно-алгоритмические решения, которые подлежат реализации в базе данных, обеспечивающей реализацию задач анализа, информационное обслуживание пользователя, необходимые архитектурно-логические требования (решения), определяющие Систему управления Базой данных (СУБД).

В качестве базовых источников информации принимаются формы отчетности, представляемых в Банке России в рамках пруденциального надзора. При формировании информационной базы анализа надежности, рисков, устойчивости финансового состояния акцент делается на следующей текущей отчетности:

- Бухгалтерский баланс;
- Отчет о прибылях и убытках;
- Расшифровка отдельных балансовых счетов для расчета обязательных нормативов;
- Сведения о крупных кредиторах (вкладчиках);
- Сведения о межбанковских кредитах и депозитах.

Далее на основе базовых отчетных показателей формируется (рассчитывается) следующая «пирамида данных»:

- группирование показателей по основным сечениям системы C A M E L S;
- обобщающие (сводные)

показатели по группам C A M E L S.

- интегральные показатели
- надежности
- риска.
- индикаторы динамики (во времени) финансового состояния:
- устойчивости (надежности),
- риска (в динамике).

Вся совокупность этих показателей вычисляется и сохраняется в форме стеков данных:

- на дату,
- ретроспектива (исторические данные).

По всем уровням данных в процессе отработки показателей определяется степень влияния (показателей) на результат. С помощью этого механизма реализуется логика получения графов («деревьев») причинно-следственных связей в ситуациях выхода показателей (любого уровня) за пределы заданных (нормативных) ограничений представленных в виде гиперповерхностей (по требованию пользователя). Такие расчеты проводятся путем вычисления соответствующих коэффициентов вариации.

Далее осуществляется оценка взаимосвязи переменных (показателей); чем в обычной практике пренебрегают, нарушая требование независимости переменных-аргументов. Эти оценки проводятся на основе вычисления коэффициентов (матриц) корреляции в обычной практике требованию взаимозависимости показателей. Наличие возможности оценок степени влияния показателей на результат (вычисляются коэффициенты вариации) и корреляционной взаимосвязи показателей (каждый с каждым, корреляционная матрица) позволяет вычислять т.н. синергетическую (мультипликативную) составляющую – приращение обобщающих показателей, проявляющихся в сложных системах в результате сложной взаимосвязи переменных, влияния системных обратных связей и т.д.

Мультипликативная составляющая образуется как разность изменений показателей отчетности на сложные даты, отражающие текущие (без предистории) пронормированные изменения значений показателей отчетности с учетом ретроспективы (предистории). Последнее значение определяется путем вычисления соответствующего отклонения (расстояния, девиации) представляющей точки в многомерном вир-

туальном пространстве от значения показателя на соответствующей ординате. Это нормированное значение определяет степень влияния на результат.

Математическая схема вариационных коэффициентов (степень влияния на результат) и корреляционных связей (взаимосвязь показателей) позволяют осуществлять формальным способом структурирование больших объемов статистических данных (семантический анализ, группирование), что обеспечивает на следующем этапе анализа консолидацию (интеграцию) соответствующих групп таких взаимосвязанных показателей вероятностным методом в форме обобщенного показателя (конвейер данных) с их последовательной интеграцией («пирамида» данных). Метод может быть применен при обобщении данных первого («нижнего») уровня анализа в банке, например, множества расчетных данных коэффициентных методов. Метод может быть использован также и во небанковской сфере в целях автоматизации группирования больших объемов статистических данных.

Наличие особых возможностей в используемом многомерном математическом методе – сохранение информации о динамике ретроспективы, позволяет осуществить высокоточное прогнозирование показателей финансовой устойчивости, надежности, риска.

Высокоточность прогноза предопределена здесь тем обстоятельством, что прогнозируемая представляющая (репрезентативная) точка, соответственно, ее ординаты (показатели) определяются отдельно по каждому измерению (ординате) с последующим интегрированием их совокупности с учетом указанных выше весов (степени) влияния каждому на результат (определяется т.н. «центр тяжести» этой совокупности); с последующей верификацией по факту (обучение).

Система позволяет осуществлять контроль за степенью реализации плановых показателей; автоматизировать контроль (предупреждение) о выходе на заданное нормативное ограничение; осуществлять логику т.н. имплицитивного режима работы («типа: «если...то»), что особенно важно при обра-

ботке вариантов решений, планировании и т.д.

В практическом плане реализации всех изложенных результатов предлагается следующее.

– Внедрение в банки, банковскую систему, банк России системного метода реализации контрольно-надзорных функций, а также функций антикоррупционной деятельности в рамках имеющихся общесистемных технологий в архитектуре OLAP.

– Создание электронного специализированного программного продукта, реализующего логику комплексной системы анализа и управления финансовой устойчивостью банковской системы и реализации контрольно-надзорных функций на финансовом рынке.

Литература

1. «Библиотека банкира. Все о коммерческом банке». Под ред. Видяпина В.И., Тагирбекова К.Р. 11 томов. РЭА им. Г.В. Плеханова. Изд. Ассоциация «Военная книга». М.2007г.
2. К.Р. Тагирбеков. Организация и управление коммерческим банком. Изд. Весь мир. М.2008г.

Развитие шерстяной промышленности России в капиталистический период

Савинова Марина Александровна, соискатель, Институт экономики и предпринимательства
sma2256@yandex.ru

Исследование истории народного хозяйства России должно позволить на современном этапе принимать обоснованные хозяйственные решения, эффективные именно для нашего государства с учётом всех особенностей развития как промышленности в целом, так и отдельных отраслей. Еще в древние времена было известно: «*historia est magistra vitae*» (история - учительница жизни). Нельзя понять современное состояние экономики, не зная, как она складывалась и развивалась. Исторические знания вырабатывают у человека понимание общего хода развития, позволяют видеть направление развития, прогнозировать будущее. Закономерности развития шерстяной промышленности в рамках текстильной промышленности выявить особенно важно, потому что последняя была ведущей отраслью промышленности дореволюционной России, давала наибольшую массу продукции и в ней было занято наибольшее количество рабочих. Ключевые слова: история российской экономики, текстильная промышленность, овцеводство, шерсть, сукно, камвольная промышленность, шерстяная промышленность, история отрасли

The development of the wool industry of Russia in the capitalist period
Savinova M.A.

The research on history of Russian economy will allow us to make efficient and valid decisions in conducting industry, which are adequate for Russia with all traits of its economy and branches taken into account. The ancients knew: "*historia est magistra vitae*" (history is the life teacher). One cannot understand the modern condition of economy without knowing its historical ways. Historical knowledge lets us understand general ways of evolution and foresee the future. It is especially important to bring out the principles of evolution of wool industry as a part of textile industry, because the latter was the main industrial branch of pre-revolutionary Russia, gave the most product and provided the most jobs. Keywords: history of Russian economy, textile industry, wool, sheep breeding, cloth, worsted industry, wool industry, history of a trade

В развитии шерстяной промышленности в 1800-1860 гг. отчетливо выделяются три этапа.

1-й этап - 1800-1820 гг. В эти годы предприятия отрасли занимались почти исключительно производством армейского сукна. Обслуживание государственных нужд в России того времени было занятием привилегированным. Поэтому и производство сукна, подобно металлургии и винокурению, считалось занятием дворянским. По этой же причине значительный удельный вес в отрасли имели посессионные предприятия. Наемные рабочие в шерстяной промышленности начала века составляли только 20% занятых.

Итак, на первом этапе производство шерсти сохраняло архаичный характер - это была привилегированная «помещичья» отрасль, обслуживающая государственные нужды.

2-й этап - 1821-1845 гг. В эти годы производство выросло более чем в 3 раза - с 5,3 млн. аршин на сумму 4,6 млн. р. до 17 млн. аршин на сумму 25 млн. р. Толчком к такому росту стал запретительный тариф на импорт шерстяных тканей в 1822 г. В том же году впервые сукна было произведено больше, чем требовалось казне. Запретительный тариф втрое сократил импорт тканей и привел к тому, что средняя цена сукна повысилась с 1 р. до 2 р. серебром за 1 аршин. По мере расширения производства и относительного насыщения рынка стоимость 1 аршина шерстяной ткани понизилась к началу 40-х гг. до 1 р. 60 к.

Естественно, при увеличении пошлин цены повысились в наибольшей степени на тонкие сукна, которые преимущественно ввозились из-за границы. Это стимулировало освоение их производства. К концу 20-х гг. русские мануфактуры начали осваивать производство камвольных тканей.

Работа на рынок потребовала рационализации производства, усилила специализацию мануфактур и разделение труда между ними. Если прежде на одном предприятии проводились и первичная обработка шерсти, и прядение, и аппретура, то к 40-м гг. возникли шерстомойные предприятия, заведения для окраски и аппретуры тканей.

Увеличение производства шерстяных тканей, особенно тонких сукон и камвольных изделий, способствовал еще один фактор - развитие в России мериносового овцеводства. С повышением качества шерсти увеличивался и ее экспорт.

Итак, 2-й этап - это время расширения производства под влиянием протекционистской политики, освоения внутреннего рынка, усиления специализации производства и расширения ассортимента продукции.

3-й этап - 1846-1860 гг. Пошлины на ввоз шерстяных изделий впервые были понижены в 1841 г., затем они понижались еще трижды. Однако это не вызвало наплыва иностранных тканей.

В 1860 г., несмотря на очередное понижение пошлин на импорт, объем продукции отрасли составил 37 млн. аршин, т.е. увеличился на 60% за 5 лет. Основа этого подъема была заложена ранее: был освоен выпуск новых видов тканей, работа на широкий рынок научила рационализировать и удешевлять производство, приспосабливаться к запросам потребителей.

К середине 40-х гг. внешняя торговля шерстью и изделиями впервые приобрела активный баланс, и этот разрыв увеличивался.

Однако количество рабочих на заведение не увеличилось. Дело в том, что производительность труда с 1800 по 1860 г. увеличилась в 3 раза, причем основной рост происходил за 15—20 лет до ликвидации крепостного права.

Рост производительности труда отражал начавшуюся техническую и социально-экономическую перестройку отрасли: появление крупных предприятий фабричного типа, вытеснение крепостного труда наемным. Из помещичьих имений производство шерстяных тканей перемещалось в города и промышленные селения. Перед ликвидацией крепостного права в отрасли начался промышленный переворот.

Таким образом, особенности 3-го этапа - ускорение темпов роста производства шерстяных тканей в условиях понижения пошлин на их ввоз, активный баланс внешней торговли шерстью и изделиями из нее, резкое укрупнение предприятий, увеличение производительности труда - были проявлениями начала промышленного переворота.

Вне сферы официального учета оставались крестьянские промыслы, но их удельный вес ко времени ликвидации крепостного права сокращался. На долю кустарной переработки теперь оставалось значительно меньше шерсти, чем перерабатывалось ценовой промышленностью. На базе кустарных промыслов возникали относительно крупные заведения, которые уже входили в сферу официального учета. Кроме того, ценовые предприятия пытались приспособиться к такому массовому потребителю, как крестьянство.

В - первые годы после ликвидации крепостного права шерстяная промышленность России была вполне обеспечена отечественным сырьем, и часть шерсти, в том числе и мериносовой, шла на экспорт.

В дальнейшем поголовье простых овец росло медленно,

но неуклонно, а поголовье мериносовых затем стало сокращаться. Южные черноземные степи все более распахивались под пшеницу, пастбища сокращались. Овцеводство перемещалось в Среднюю Азию, на Северный Кавказ, в Прикаспийскую степь, но там сохранялось еще традиционное кочевое и полукочевое скотоводство, а разведение мериносовой породы требовало очень много времени. К тому же колониальная австралийская шерсть на мировом рынке стоила в то время недорого и проще было покупать ее.

Цены на экспортную шерсть падали, потому что мериносовая уже не вывозилась - ее и внутри страны не хватало. Все в большей степени шерсть вывозилась в необработанном виде, потому что иностранные потребители предпочитали мыть и сортировать ее у себя более совершенными методами, чем в России.

В 1900 г. механические станки в России составляли уже 49% станочного парка шерстяной промышленности. Производительность механического станка была в 2,5-3 раза выше, чем ручного, а следовательно, к началу нового столетия только от трети до четверти шерстяных тканей было изготовлено ручным способом. Мы не можем считать переворот законченным, если половина станков ручные. В 1908 г. механические станки составляли 68% станочного парка, в 1912 г. - 82%.

Впрочем, переворот в экономике производства этой отрасли проявлялся слабо. Значительного падения цен не наблюдалось.

Естественно, что до интенсивной стадии промышленного переворота (до 80- 90-х гг.) темпы роста производства были довольно низкими: российская мануфактура не могла выдержать конкуренции с западноевропейской фабрикой, даже несмотря на защитительные тарифы.

Пореформенный период в

шерстяной промышленности начался со спада, при котором особенно значительно сократилась численность занятых. Этот спад был вызван ликвидацией крепостного права.

Можно выделить два этапа в развитии шерстяной промышленности в капиталистический период:

1) 1861-1890 гг. - этап сравнительно медленного роста, накопления и перестройки отрасли, первых стадий промышленного переворота, когда механизировались только некоторые операции, порождая диспропорции;

2) 1890-1913 гг. - этап завершения переворота и высоких темпов роста производства. Первый этап можно разделить еще на два периода: до 1878 г. - годы очень медленного роста, почти застоя (производство увеличилось на 65% за 17 лет) и с 1878 г. по 1890 г. - период взлета и падения, технической и структурной перестройки, вторжения польской продукции на российский рынок.

Доля импорта по отношению к производству шерстяных тканей обычно не превышала 10%, а это означало, что российская промышленность в основном удовлетворяла потребности рынка количественно, но не качественно. Если часть тканей отечественного производства Россия вывозила в близлежащие страны Востока, то часть тонких, дорогих шерстяных тканей, потреблявшихся верхушкой общества, продолжала ввозить из Западной Европы.

Главным центром производства шерстяных тканей первоначально оставалась Московская губерния. В 1863 г. в ней было произведено 42% всей продукции шерстяной промышленности. На втором месте стояла Петраковская губерния (Польша), на которую приходилось 15%, далее шли Гродненская, Лифляндская, Симбирская и Черниговская губернии.

К 1885 г. распределение мест осталось прежним, но кон-

центрация производства повысилась: доля Московской губернии в общем объеме производства увеличилась до 46%, Петраковской - до 22,6%, а Московской, Петраковской и Гродненской вместе взятых - с 64 (1863 г.) до 75,2%. Рост концентрации отражал уже отмеченный процесс упадка помещичьих заведений, расположенных на периферии.

В дальнейшем на первое место по развитию шерстяной промышленности вышла Польша, обогнав Московскую губернию.

Выдвижение Польши на ведущее место было связано прежде всего с тем, что в ней шерстяная промышленность не являлась привилегированной «помещичьей» отраслью и не испытала процесса перестройки на капиталистические рельсы. Промышленный переворот там начался раньше, чем в России. Годовая продукция рабочего суконного производства в российских губерниях в 1866 г. составила 374 аршина, в Польше - 680 аршин. Такая производительность в России была достигнута только в 1890 г. В 60-е гг. была открыта таможенная граница между Польшей и Россией. Для польской промышленности стал доступен обширный русский рынок, а сама она оказалась под защитой российского таможенного барьера. С этого времени она и стала набирать темпы, став дополнительным фактором подавления российских текстильных заведений.

Выдвижению польской камвольной промышленности способствовало и все большее переключение на импортную мериносовую шерсть. Граница была совсем близко, а коммерческие связи с Западом у лодзинских фабрикантов были налажены давно.

Конечно, акционирование началось и в шерстяной промышленности. К 1912 г. на акционерных предприятиях была занята третья часть всех рабочих отрасли. Отрасль испытывала острую нехватку капи-

талов. Довольно крупные капиталы были накоплены в суконной промышленности за ее многолетнюю историю, в камвольно-прядильном производстве, испытывавшем взлет в результате переворота. В других производствах все еще преобладали относительно мелкие капиталы.

Именно в архаичной суконной промышленности возникло первое сравнительно крупное объединение - Товарищество Алексеева. Появилось оно еще в XVIII в. на семейной основе. Это была достаточно надежно поставленная крупная фирма. Она вела активную экспансию в другие отрасли.

Что касается второго направления монополизации - регулирования сбыта продукции - то здесь тоже лидировали суконщики. К объединению толкали казенные заказы. Порядок дачи заказов (закрытые конверты с указанием цены и других условий, предлагаемых фирмой) должен был обеспечить беспристрастный конкурс, а в действительности способствовал сговору.

В 1910 г. было организовано Всероссийское общество фабрикантов суконной промышленности - официальная организация, которая к 1913 г. объединила почти все суконные предприятия страны. Важнейшей функцией Общества были соглашения об условиях и ценах казенных поставок, которые устраняли конкуренцию на торгах. Таким образом, к началу первой мировой войны уже была создана основа для государственно-монополистического регулирования отрасли.

Война прежде всего отрезала польскую промышленность. Казалось бы, устранение конкурента должно было способствовать подъему отечественного производства. Но польские фабрики в основном специализировались на пряже, и ее не стало хватать. Общее поступление сырья уменьшилось приблизительно вдвое.

Положительным фактором

для отрасли были военные заказы. В отличие от других отраслей текстильной промышленности шерстяная почти полностью работала на интендантство.

Нужды армии требовали увеличения производства, переключения камвольных предприятий на изготовление сукна.

И все же производимых тканей было недостаточно для удовлетворения потребностей армии, поэтому увеличивался их импорт.

Поскольку суконная промышленность должна была работать исключительно для удовлетворения военных потребностей, государственное регулирование в ней действовало сильнее, чем в других отраслях текстильной промышленности. Но и здесь государственное регулирование оказалось в руках самих фабрикантов и использовалось для получения повышенных прибылей.

Литература

1. Центральный государственный исторический архив СССР (далее — ЦГИА СССР), ф.560, оп.38.
2. Андросов В. Хозяйственная статистика России. М., 1327.
3. Вильсон И.И. Объяснения к хозяйственно-статистическому атласу Европейской России. СПб., 1869.
4. Военно-статистический сборник. Вып.4. СПб., 1871.
5. Центры торговли Европейской России в первой четверти XVIII в. М., 1986.
6. Словарь русского языка XI-XVII вв. Т.1. М., 1977.
7. Акты юридические или собрание форм старинного делопроизводства. СПб., 1839.
8. Забелин И. Домашний быт русских цариц в XVI и XVII столетиях. М., 1869.
9. Очерки истории СССР. XVII в. Период феодализма / Под ред. докт. ист. наук Новосельского А.А., канд. ист. наук Устюгова Н.В. М., 1955.
10. Акты феодального землевладения и хозяйства XIV—XVI вв. М., 1956. С. И.

О новых мерах по повышению инвестиционной привлекательности и возрастании роли ценных бумаг в модернизации нефтегазовых предприятий Узбекистана

Исламов Дониёр Бахтиёрович, аспирант, Московский государственный институт международных отношений МИД России

В результате последовательных шагов по повышению инвестиционной привлекательности существенно увеличились прямые иностранные инвестиции в Узбекистан. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения иностранных инвестиций», направленный на налоговые преференции для иностранных инвесторов, может стать новой платформой для повышения инвестиционной привлекательности страны. Нефтегазовый комплекс Узбекистана является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей. Однако, для дальнейшего развития отрасли необходимо развивать финансовую инфраструктуру. В статье предлагается в этих целях шире использовать рынок ценных бумаг.

Ключевые слова: Узбекистан, инвестиции, инновации, нефтегазовый сектор, налоговые льготы, рынок ценных бумаг

New Measures for Improving Foreign Investments Environment and the Role of Financial Markets in Oil and Gas Sector in Uzbekistan
Islamov D.B.

As a result of consistent measures directed at improvement of investment environment in Uzbekistan FDI has been increasing significantly. The Presidential decree «On new measures aimed at increasing attractiveness of Uzbekistan for foreign investments» directed at tax benefits for foreign investors will form a new basis for improving investment climate of the country. Oil and Gas sector of Uzbekistan is one of the most rapidly developing industries. However, for further

Последовательные шаги по совершенствованию банковско-финансовой системы в Узбекистане играют важную роль в привлечении инвестиций в приоритетные отрасли экономики страны.

В результате за годы независимости в стране создан благоприятный режим с целостной системой льгот, преференций и гарантий по защите прав и интересов иностранных инвесторов. В настоящее время в приоритетных сферах нашей экономики функционируют более 4200 совместных предприятий с участием иностранного капитала. Ежегодно осваиваются более 3 млрд. инвестиций, преимущественно прямых, на долю которых приходится свыше 26,6% общего объема инвестиций..¹

По данным Госкомстата РУ, в 2011 г. общий объем освоенных инвестиций составил 10,8 млрд. долл., или 24% ВВП. При этом наиболее высокими темпами росли инвестиции в автомобильную, химическую, фармацевтическую, электротехническую, текстильную отрасли экономики.

За последние 10 лет общий объем инвестиций превысил 80 млрд. долларов, в том числе свыше 23 млрд. иностранных инвестиций. Прирост иностранных инвестиций в 2012 году прогнозируется в 16%, при этом доля прямых иностранных инвестиций составит более 70%.²

В текущем году ожидается завершение более 270 инвестиционных проектов, включая производство нового автомобиля «Кобальт», строительство парогазовой установки на Навоийской ТЭС и другие. Приоритет отдается новым высокотехнологичным производствам, создающим новые рабочие места и обеспечивающим рост экспортного потенциала страны. В результате реализации инвестиционных проектов предусматривается увеличение доли промышленности в ВВП с 24,1% в 2011 г. до 28% в 2015 г. и экспорта промышленной продукции в общем объеме промышленного производства с 42,3% до 63,2% в 2015 г.

В Указе Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых иностранных инвестиций» от 10 апреля 2012 года особое значение уделяется банкам и налогам. Согласно Указу предприятия приоритетных отраслей экономики, привлекающие прямые частные иностранные инвестиции, освобождаются от уплаты налога на прибыль юридических лиц, налога на имущество, налога на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры, единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий, а также обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд.

Указанные налоговые льготы предоставляются при объеме прямых частных иностранных инвестиций:

· от 300 тыс. долл. США до 3 млн долл. США — сроком на 3 года;

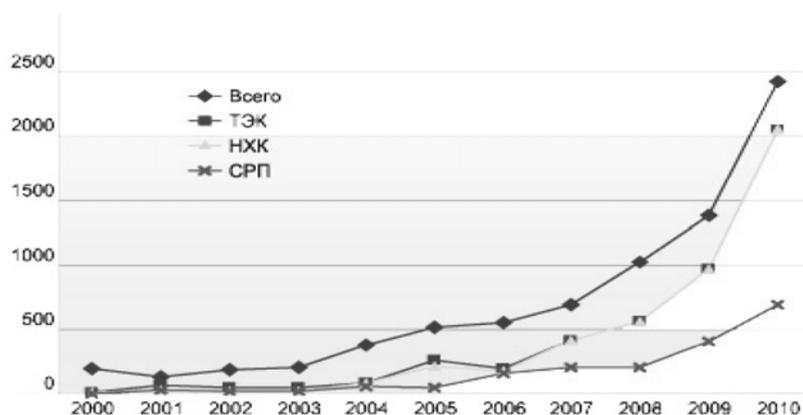


Рис. 1. Динамика роста объемов финансирования предприятий нефтегазового комплекса за счет привлечения прямых иностранных инвестиций (млн. долл. США)

- свыше 3 млн долл. США до 10 млн. долл. США — сроком на 5 лет;

- свыше 10 млн долларов США — сроком на 7 лет.

При ухудшении условий инвестирования последующим законодательством указанные льготы действуют в течение всего срока, на который они предоставлены (Указ Президента Р У от 11.04.2005 г. № УП-3594 «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций»).

Кроме того, правительству, соответствующим министерствам и ведомствам, а также Центральному банку РУ возложено обеспечивать иностранным инвесторам в получении в установленном порядке необходимой экономической информации. Указом категорически запрещено центральным и местным органам власти, а также коммерческим банкам установление дополнительных требований и ограничений, связанных с деятельностью иностранных инвесторов и СП. Ставится задача по своевременной конвертации валюты и облегчению репатриации прибылей при условии своевременной уплаты налогов и отчислений.

Таким образом, Указ Президента РУ от 10 апреля 2012 ставит перед банковско-финансовой системой Узбекистана важные задачи, реализация которых, несомненно, повысит ин-

вестиционную привлекательность страны.



Нефтегазовый комплекс Узбекистана занимает особое место в структуре базовых отраслей национальной экономики, обеспечивая не только энергетическую независимость страны, но и значительные объемы выпуска экспортной продукции. Удельный вес энергоресурсов, большая часть которых формируется за счет углеводородного сырья, добываемого нефтегазовыми предприятиями республики, за последние 10 лет возрос в 3,4 раза и в 2009 году составил 34,2 процента от общего объема экспорта республики. Об усиливающейся роли предприятий нефтегазового комплекса в модернизации реального сектора экономики Узбекистана свидетельствует тот факт, что на протяжении последних 5 лет в них вложено больше 2/3 от общего объема поступивших в республику иностранных инвестиций.³

Начиная с 2000 года, в основной капитал предприятий нефтегазового комплекса Узбекистана направлено иностранных инвестиции в объеме более 3 млрд. долларов⁴. Как видно из Рис. 1, за десять лет общая стоимость инвестиционных проектов нефтегазовых предприятий, включенных в государственную инвестиционную программу и реализуемых за счет

ПИИ, увеличилась более чем в 12 раз (с 190 млн. долл. США в 2000 году до 2,5 млрд. долл. США в 2010 году⁵).

Учитывая непредсказуемость окружающей природной среды, изменчивость рыночной конъюнктуры на мировом нефтегазовом рынке и усиливающуюся конкуренцию со стороны ведущих транснациональных нефтегазовых компаний, предприятия данного комплекса, экономические ведомства и органы государственного управления заинтересованы в повышении конкурентоспособности отечественных предприятий, постоянном обновлении их основных производственных фондов и внедрения новейших технологий добычи и использования нефти и газа.

Важнейшим условием дальнейшей модернизации нефтегазового комплекса республики выступает своевременное и полное финансовое обеспечение модернизации входящих в ее состав предприятий. Одним из главных барьеров на пути расширения масштабов модернизации предприятий нефтегазового комплекса Узбекистана выступает острая нехватка долгосрочных финансовых ресурсов, вызванная низким уровнем капитализации отечественных предприятий, ограниченными масштабами традиционных источников финансирования, а также слабым использованием для этих целей прогрессивных инструментов финансового инжиниринга. На первых этапах становления рыночных отношений основными источниками финансового обеспечения потребностей инновационного роста строительных предприятий Узбекистана выступали их собственные средства, краткосрочные банковские кредиты и целевые бюджетные средства. Однако, по мере дальнейшего расширения масштабов модернизации объектов производственной и социальной сферы, а также возрастания спроса на услуги предприятий строитель-

ного комплекса, от них потребовалось не только наращивание объемов строительно-монтажных работ, но и кардинальное изменение технологии их производства и обновление имеющегося производственно-аппарата.

Успешное решение столь сложных и капиталоемких проблем столкнулось с целым рядом ограничений объективного и субъективного характера, что потребовало изыскания альтернативных источников финансирования, включая синдицированные банковские кредиты, проектное и венчурное финансирование, финансовый лизинг, факторинг, франчайзинг, использование грантов международных финансовых институтов и т.д.

Перспективным источником финансирования возрастающих объемов модернизации предприятий нефтегазового комплекса республики в последние годы становятся ценные бумаги, способные при правильной организации дела мобилизовать значительные объемы инвестиционных ресурсов иностранных и внутренних инвесторов. Анализ зарубежного опыта финансирования процессов модернизации нефтегазовых предприятий, показывает, что использование потенциала ценных бумаг в условиях глобализации финансовых рынков и интернационализации этого сложной и высоко рискованной отрасли мирового хозяйства превращается в приоритетный источник инвестиционного обеспечения потребностей их инновационного развития. Приоритетным направлением использования потенциала ценных бумаг для привлечения иностранных инвестиций на нужды развития нефтяных и газовых компаний в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой выступает организация публичного размещения их акций на зарубежных рынках капитала, получивших название IPO (initial public offering). Так, к концу

2008г. Только в Китае насчитывалось 135 акционерных компаний, разместивших свои акции на внешнем рынке и аккумулировавших на данной основе почти 73 млрд. долл. В целом, на программы публичного размещения акций в последние годы приходится примерно треть инвестиционных средств, привлекаемых китайскими корпорациями на зарубежных рынках капитала⁶. Анализ динамики роста объемов привлекаемых иностранных инвестиций посредством программ IPO эмитентов из числа крупных предприятий России, большая часть которых принадлежит к нефтегазовому комплексу, также демонстрирует четкую восходящую тенденцию роста (с \$213 млн. в 2002г., до объема \$23.6 млрд. – в 2007г.)⁷.

О растущем уровне инвестиционной привлекательности выпускаемых нефтегазовыми предприятиями Узбекистана акций свидетельствует тот факт, что самый большой за всю историю фондового рынка Узбекистана выпуск дополнительной эмиссии акций среди акционерных предприятий реального сектора национальной экономики осуществлен акционерным предприятием «Узнефтегазказибчиқариш» (98,2 млрд. сум.).⁸ Убедительным свидетельством усиливающегося спроса на акции предприятий нефтегазового комплекса республики выступает значительный рост в последние 3 года операций с их акциями на РФБ «Тошкент». Более 56 процентов биржевых сделок с акциями нефтегазовых предприятий приходится на акции АК «Узгеобурнефтгазказибчиқариш» (362,5 млн. сумм.), цена по акциям которой достигала \$3,5 за 1 акцию.

Вторым по масштабам использования предприятиями нефтегазового комплекса видом ценных бумаг следует рассматривать корпоративные облигации, способные обеспечить приток финансовых ресурсов для их инновационного раз-

вития. Однако, среди крупнейших эмитентов корпоративных облигаций на фондовом рынке Узбекистана можно выделить только совместное узбекско-английское предприятие «Амантай-голдсфилд», выпустившее в период своего существования 3 крупных облигационных займа.

В 2009г. на предприятия нефтегазового сектора произошло наибольшее количество и самый большой объем сделок слияния и поглощения, часть из которых осуществляется путем перераспределения долей акций между их владельцами, что подтверждает растущий интерес иностранных и внутренних инвесторов к предприятиям данной отрасли экономики Узбекистана.

В тоже время, проведенный в ходе исследования данной проблемы анализ показывает, что спектр и масштабы использования предприятиями нефтегазового комплекса потенциала ценных бумаг существенно отстают от реальных потребностей данной категории эмитентов фондового рынка Узбекистана. Несмотря на наметившийся в последние годы рост абсолютных показателей выпуска нефтегазовыми предприятиями акций и облигаций, их удельный вес в общей структуре источников финансирования потребностей развития предприятий нефтегазового комплекса Узбекистана, сохраняется на относительно низком уровне. Обращает внимание узкий спектр используемых видов ценных бумаг и ограниченные объемы операций с ними, имеет место большая неравномерность биржевой активности предприятий нефтегазовой отрасли на вторичном фондовом рынке Узбекистана.

К числу наиболее существенных факторов, снижающих эффективность использования нефтегазовыми предприятиями республики потенциала ценных бумаг, необходимо отнести институциональную неразвитость отдельных сегментов на-

ционального рынка корпоративных ценных бумаг; низкий уровень стимулирования деятельности прямых иностранных инвесторов, участвующих в реализации высоко рискованных проектов предприятий нефтегазового комплекса; отсутствие целого ряда институтов инвестиционно-финансовой инфраструктуры, призванной снижать риски стратегических и портфельных инвесторов.

Интерес прямых иностранных инвесторов к ценным бумагам нефтегазовых предприятий снижает недостаточная прозрачность их финансовой деятельности, медленное освоение международных стандартов отчетности, низкий уровень методов корпоративного управления, а также малоэффективная дивидендная поли-

тика и низкий уровень их ликвидности.

В связи с этим вопросы, связанные с расширением масштабов использования акций, облигаций и модернизации нефтегазовой отрасли, приобретают важной государственное значение, требуя консолидации усилий экономических министерств, финансовых институтов и самих нефтегазовых предприятий республики.

Ссылки:

1 Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых иностранных инвестиций» от 10 апреля 2012 года

2 И. Каримов «Подготовка образованного и интеллектуально развитого поколения –

как важнейшее условие устойчивого развития и модернизации страны», «Народное слово» от 18 февраля 2012 года

3 По данным Госкомстата Республики Узбекистан за период с 2000 по 2010 годы.

4 Интернет источник / www.novostiuzbekistana.st.uz.

5 Ходжаев Б. Нефтегазовый комплекс - пора выходить на качественно новый уровень, -Т.: Экономическое обозрение, №11, 2010. С.12 – С.14.

6 Чжунго тунцзи чжайяо.- Пекин: 2008. - С. 174.

7 Рябов Е. Тенденции и перспективы российского IPO//Отраслевой обзор март 2008 г. ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент, www.zerich.ru.

8 Отчеты о работе Республиканской фондовой биржи «Тошкент» за 2005 – 2009 гг.

К вопросу оптимизации модели прогнозирования параметров производства нефтегазовых ресурсов в Республике Узбекистан

Ходжаев Бобур Ботирович,
соискатель, Национальный Университет Узбекистана им. Мирзо Улугбека

Узбекистан обладает уникальными запасами углеводородных ресурсов. В то же время, возрастающий уровень энергоёмкости национальной экономики оказывает сильное воздействие на прирост добычи углеводородного сырья. Исследования показывают необходимость использования в условиях Узбекистана апробированных мировой практикой моделей прогнозирования запасов производства нефтегазовых продуктов для обеспечения энергобезопасности и увеличения темпов роста национальной экономики.

Ключевые слова: Углеводородные ресурсы, нефтегазовый сектор, Узбекистан, прогноз добычи, потребность в энергоресурсах, энергоэффективность, модели прогнозирования производства нефти и газа

On Optimization at Forecasting Model Parameters of Oil and Gas Production in Uzbekistan
Hodzhaev B.B.

Uzbekistan possess rather unique reserves of hydrocarbon resources. At the same time increasing level of energy consumption of the national economy influences strongly on the growth of production of the raw hydrocarbon materials. Studies show the necessity of the use of the international well-proven models of forecasting for oil and gas production in Uzbekistan.

Keywords: Hydrocarbon resources, Oil and Gas sector, Uzbekistan, forecast of production, needs for energy resources, energy efficiency, model for forecasting oil and gas production

Согласно прогнозам всемирно известной компании «British Petroleum», при текущем уровне добычи нефти в Узбекистане, обеспеченность доказанными на сегодняшний день ресурсами составляет около 18 лет. Прогноз по обеспеченности республики природным газом составляет примерно 26 лет.¹ По экспертным оценкам других зарубежных источников обеспеченность страны природным газом составляет около 30 лет. Однако, по месторождениям, которые сегодня дают 85-95% продукции, обеспеченность запасами составляет лишь около 20 лет.² Вместе с тем, нельзя забывать, что достигнутые за годы Независимости темпы роста ВВП, наращивание масштабов промышленного производства и высокие темпы роста численности населения и повышение жизненного уровня народа объективно приводят к увеличению потребности в указанных первичных источниках энергии.

Таким образом, естественная ограниченность запасов углеводородного сырья и растущие потребности социально-экономического развития страны являются краеугольным камнем в развитии нефтегазовой отрасли Узбекистана, порождая спрос на взвешенное средне- и долгосрочное прогнозирование потребностей национальной экономики в энергетических ресурсах. Следовательно, средне- и долгосрочные прогнозы потребности реального сектора и объектов социальной сферы экономики в углеводородных ресурсах становятся основной доминантой формирования эффективной государственной политики по обеспечению энергетической независимости государства и поддержанию необходимых темпов экономического роста.

На этом фоне становится очевидным возрастающий спрос на формирование оптимальных моделей прогнозирования параметров производства нефтегазовых ресурсов, которые позволяют разрабатывать реальные мероприятия по рациональному извлечению и использованию углеводородного сырья, выявить приоритетные направления модернизации индустриального сектора экономики и создать благоприятные условия для стабильного социально-экономического развития страны в будущем.

Вопросы прогнозирования спроса на энергетические ресурсы получил широкое развитие в мировой экономике в начале 70-х годов прошлого века вследствие первого «нефтяного шока».³ В результате сбора и анализа эмпирических данных в данной сфере экономики были разработаны различные методики моделирования спроса на нефтегазовые ресурсы. Опыт зарубежных исследователей показывает, что прогнозирование спроса на энергетические ресурсы для развития экономической и социальной сфер жизнедеятельности общества должен быть основан на анализе параметров добычи и использования углеводородного сырья в масштабе достаточно солидных трендов прошлых лет.⁴

За последние десятилетия в мировой практике были предложены и апробировано множество моделей прогнозирования спроса на энергетические ресурсы, всю совокупность которых можно ус-

ловно разделить на две категории моделей: «снизу вверх» и «сверху вниз». Модели «снизу вверх» предполагают изучение тенденций потребности в энергетических ресурсах на уровне отраслей экономики, в то время как модели «сверху вниз» основываются на анализе макроэкономических показателей.⁵

Наиболее распространенным подходом построения моделей прогнозирования потребностей производства нефтегазовых ресурсов «сверху вниз» является использование транслогарифмической функции. Проведенное в ходе исследования изучение методологических основ и зарубежного опыта разработки данных моделей позволяет нам показать их преимущества на примере модели прогнозирования потребности производства нефтегазовых ресурсов в Республике Узбекистан:

$$\ln E = \ln P + \ln K + \ln L + \ln E - 1 + e, \quad (1)$$

где E – производство энергетических ресурсов, P – цена на энергоносители, K – капиталовложения, L – численность населения, $E - 1$ – потребление в предшествующем периоде, e – свободный член.

Исследования показывают, что значительное влияние на потребность в энергетических ресурсах оказывает изменение структуры ВВП. Так, рост промышленного сектора приводит к повышению спроса на энергетические ресурсы, в то время как переход экономики к постиндустриальной фазе экономического развития, когда сектор услуг растет быстрее остальных отраслей, приводит к замедлению потребности в энергетических ресурсах.⁶ При этом внедрение энергоэффективных технологий также позволяет снизить потребность экономики в энергии. Следовательно, капиталные вложения в основные средства производства являются важным фактором нашего анализа.

Наряду с индустриальным сектором наиболее массовым потребителем энергетических ресурсов выступает население, о чем свидетельствует ряд научных работ, в которых выявлена прямая зависимость объема энергопотребления от численности населения.⁷ Авторами этих исследований был проведен эмпирический анализ, подтверждающий линейную зависимость энергопотребления и численности населения для Германии, Китая и США. Таким образом, численность населения страны является важным фактором растущих параметров добычи и переработки нефтегазовых ресурсов.

Важным фактором модели прогнозирования выступает цена на нефть или газ, которая оказывает существенное влияние на объем спроса со стороны субъектов хозяйствования и домохозяйств. Как показывают проведенные исследования, на макроэкономическом уровне цена оказывает большое влияние на конкретные решения правительственных органов в области государственной энергетической политики. Несмотря на то, что в Узбекистане природный газ и нефтепродукты реализуются на внутреннем рынке по регулируемым ценам, данный фактор нами был включен в анализ, так как мировые цены могут оказывать влияние на объемы экспорта углеводородных ресурсов.

На основе доступных эмпирических данных за период 1991-2009гг. нами были рассчитаны коэффициенты регрессии для уравнения, выражающего зависимость добычи (производства) нефтегазовых ресурсов (E) от численности населения (L), цены на нефть (P), капиталовложений (K) и уровня производства предыдущего периода ($E - 1$):

$$\ln E = -0,071 * \ln P + 0,078 * \ln K + 1,158 * \ln L + 0,385 * \ln E - 1 - 5,938 \quad (2)$$

Значение множественного коэффициента детерминации

R -квадрат = 0,984 показывает, что 98,4% общей вариации результативного признака объясняется вариацией факторных признаков, выбранных нами для модели.

F -критерий значимости уравнения регрессии значительно превышает значение критерия Фишера-Снедекора $F_{0,05;4;14}=3,11$. Рассчитанный уровень значимости F настолько мал и ниже выбранного показателя значимости (0,05), что подтверждает значимость R -квадрат. Таким образом, зависимая переменная близко описывается выбранными нами факторами модели.

Коэффициенты факторов превышают значение их стандартных ошибок, кроме того их значимость подтверждается P -значениями, которые меньше принятого нами уровня значимости (0,05).

Также значимость коэффициентов подтверждает t -статистика. Критическое значение составляет $t_{kr} = 2,14$, следовательно коэффициенты всех факторов модели не вошли в распределение Стьюдента и являются значимыми.

Учитывая, что рассматриваемая нами модель включает лаговую переменную ($E - 1$), то автокорреляция может привести к неэффективности коэффициентов регрессии и сделает оценки по методу наименьших квадратов несостоятельными. Для обнаружения автокорреляции модели нами использовалась h -статистика Дарбина, которая вычисляется на основе остатков регрессии. Данный метод позволил отклонить гипотезу о наличии автокорреляции и установить, что коэффициенты регрессии состоятельны.

Коэффициенты при факторах модели являются показателями эластичности. На основе полученной модели можно сказать, что наибольшее влияние на уровень производства нефтегазовых ресурсов из включенных нами в модель факторов, оказывает прирост населения. В частности, прирост населе-

ния на 1% ведет к увеличению производства углеводородных ресурсов приблизительно на 1,16%.

На основании полученного линейного уравнения и прогноза ООН в отношении роста численности населения Узбекистана⁸, прогноза цен на нефть по данным Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК)⁹ и прогноза Министерства экономики Узбекистана в отношении роста капиталовложений в развитие нефтегазового комплекса¹⁰ нами рассчитан прогноз производства нефтегазовых ресурсов в Республике Узбекистан на период до 2030 года (табл. 1).

Как видно из представленной таблицы, к 2030 году в республике необходимо будет добывать углеводородов в объеме 99 млн. т.н.э., что более чем на 50% превышает уровень добычи нефти и газа в 2010 году. Следует отметить, что данный прогноз не учитывает изменения в структуре потребления источников энергии субъектами хозяйствования и населения Узбекистана, связанные с усилением режима экономии топливно-энергетических ресурсов, а также возможные технико-технологические улучшения в деятельности предприятий нефтегазовой сферы.

Тем не менее, полученный прогноз позволяет нам сделать вполне конкретные выводы касательно будущих объемов производства природного газа и нефти в Республике Узбекистан.

По нашему мнению, наибольшее влияние на увеличении спроса на энергоресурсы будут оказывать внутренние факторы. Так, прирост численности населения в Узбекистане будет сказываться на повышении спроса на природный газ, как основной источник тепла и топлива, со стороны домохозяйств. Значительное влияние на потребление энергоресурсов будет оказывать внутренний промышленный сектор, на который приходится около 23% от общего объема потребления природного газа в республике.¹¹ По

Таблица 1

Прогноз потребности производства углеводородных ресурсов в Республике Узбекистан до 2030 г.

Годы	Прогноз производства, млн. т.н.э.	Среднегодовой темп прироста
2012	65,51	2,76%
2015	71,17	2,79%
2020	81,55	2,76%
2025	90,60	2,13%
2030	99,03	1,80%

мнению экспертов Азиатского Банка Развития природный газ останется основным энергетическим ресурсом в Узбекистане для промышленности и выработки электроэнергии вплоть до 2035 года.

К внешним факторам, которые окажут значительное влияние на прирост производства нефтегазовых ресурсов в Узбекистане в среднесрочной перспективе, следует отнести возможное увеличение глобального спроса на природный газ, способное изменить расстановку сил на мировых рынках энергоресурсов, прогнозируемое экспертами Международного Энергетического Агентства.¹² В частности, рост китайской и индийской экономик также будет оказывать влияние на ситуацию в нефтегазовом комплексе Узбекистана и всей Центральной Азии.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование на практике предложенной модели прогнозирования параметров производства нефтегазовых ресурсов может повысить качество разрабатываемых средне- и долгосрочных стратегий развития нефтегазовой отрасли Узбекистана, что позитивно отразится на масштабах модернизации реального сектора национальной экономики и повышении уровня жизни населения Узбекистана.

Ссылки:

- 1 Statistical Review of World Energy // BP Company. 2011. - 46 p.
- 2 Возможности для дальнейших реформ в энергетическом секторе Узбекистана. // Аналитическая записка Центра экономических исследований. 2007 г. N. 1. - 28 с.

3 International handbook on the economics of energy. / Edited by Evans J., Hunt L. - Cheltenham, UK: Edward Elgar. 2009. P. 112

4 Bhattacharyya S.C. Energy Economics. - London: Springer-Verlag, 2001. - 673p.

5 International handbook on the economics of energy. / Edited by Evans J., Hunt L. - Cheltenham, UK: Edward Elgar. 2009. P. 137

6 International handbook on the economics of energy. / Edited by Evans J., Hunt L. - Cheltenham, UK: Edward Elgar. 2009. P. 93

7 См. например, Kuhnert, C., Helbing D., and West, G.B. (2006) Scaling laws in urban supply networks. *Physica A* 363, 96-103, и Bettencourt, L.M.A., Lobo, J., Helbing D., Kuhnert, C., and West, G.B. (2006) Growth, innovation, scaling, and the pace of life in cities. <http://www.pnas.org/content/104/17/7301.abstract?ck=nck>, <http://www.pnas.org/content/104/17/7301.full.pdf+html>.

8 World Population Prospects // Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. 2008. P. 12-14.

9 World Oil Outlook 2011 // OPEC. 2011. - 289 p.

10 В качестве прогноза роста капиталовложений нами принят прогноз Международного Валютного Фонда относительно параметров экономического роста: World Economic Outlook // International Monetary Fund. 2010. V 28. P. 56-58.

11 Energy Statistics in Asia and Pacific (1999-2006) // Asian Development Bank. 2009. P. 76-79.

12 Интервью с главным экономистом Международного Энергетического Агентства Ф. Биролем // Газета «Коммерсантъ» № 40 (4581). 2011. С. 5.

Разработка динамической модели фармацевтического рынка для оценки эффективности государственного регулирования

Фомин Алексей Владимирович, аспирант, НИУ Высшая школа экономики

В настоящей статье представлен подход к моделированию динамики фармацевтического рынка. Подход основан на применении моделей системной динамики. Показан процесс применения многомерной модели для вычисления равновесных спроса и цен на лекарственные препараты с учетом различных внешних факторов и механизма государственного регулирования рынка. Разработанная равновесная модель реализована с использованием системы имитационного моделирования Powersim. Ключевые слова: фармацевтический рынок, динамическое моделирование, паутинообразные модели.

System Dynamics Modeling of Pharma Market for Regulation Efficiency Estimation
Fomin AV.

In the article an approach to pharmaceutical market is presented. The approach is based on system dynamics models. The process of application of multidimensional model for calculation of equilibrium demand and prices on pharmaceutical products with respect of different external factors and regulatory policies. The resulting CGE-model is implemented in PowerSim modeling tool.
Keywords: pharmaceutical market, system dynamics models, cobweb models.

Введение

В настоящее время российский фармацевтический рынок характеризуется рядом проблем связанных в основном с дефицитом важнейших (жизненно необходимых) лекарственных препаратов и необоснованно высокими темпами роста цен на соответствующую продукцию. Как показывает международный опыт регулирования деятельности фармацевтического рынка [1-2], существуют различные эффективные механизмы регулирования в этой сфере. Вместе с тем по ряду объективных и субъективных причин такие механизмы не могут быть в чистом виде применены для российского рынка. Поэтому необходима разработка собственных оригинальных подходов и моделей ценового и неценового регулирования российского фармацевтического рынка. Такие модели могут быть построены на основе методов CGE-моделирования (computable general equilibrium models). Особенностью CGE-моделей является то что, они позволяют оценивать влияние различных управляющих (регулирующих) воздействий на систему с учетом ее перехода к состоянию общего экономического равновесия. Первые CGE-модели для российской экономики были разработаны академиком Макаровым В.Л. [3]. В дальнейшем, использование CGE-моделирование успешно применялось для решения многих сложных экономических задач, к примеру, для анализа эффективности государственной регулирующей политики по отношению к естественным монополиям [4].

Итак, цель настоящей статьи – проведение укрупненного анализа динамики российского фармацевтического рынка с учетом влияния системы государственного регулирования, на основе разработанной CGE-модели.

1. Государственное регулирование фармацевтического рынка

Последние годы на российском фармацевтическом рынке наблюдается рост государственного регулирования. В 2010 году вступил в силу закон «Об обращении лекарственных средств», в котором, в частности, было закреплено государственное регулирование цен на жизненно-необходимые и важные лекарственные средства (ЖВЛС).

Позитивным следствием принятия данного закона было практически незаметный рост на жизненно-важные лекарственные средства, однако проявились и негативные последствия:

1) Производители попытались компенсировать потери в других сегментах за счёт увеличения цен на препараты, не входящие в ЖВЛС (повышение цен в других областях)

2) Цены на некоторые препараты не были согласованы, в результате данные лекарственные средства исчезли с рынка (сокращение предложения)

На данный момент, позитивные результаты государственного регулирования очевидны и легко оцениваемы (отсутствие роста цена). Однако, для общей оценки эффективности государственной политики на фармацевтическом рынке необходимо также произвести оценку негативных эффектов государственного регулирования. В данной

работе будут рассмотрены следующие показатели, связанные с оценкой возможных негативных эффектов влияния государства на рынок:

1) Сокращение потребления ЛС, вызванное снижением уровня предложения

2) Снижение выручки фармацевтических компаний (которое может привести к уходу производителей с рынка)

3) Повышение цен на препараты, не являющиеся ЖВЛС.

Для оценки данных показателей будет разработана и использована расчётная динамическая модель равновесия фармацевтического рынка.

2. Методология моделирования

Для анализа политики регулирования цен применяется различные классы моделей, основными из которых являются:

1. Модели фирмы и домохозяйства.

2. Модели частичного равновесия спроса и предложения.

3. Межрыночные модели.

4. Общеэкономические модели использующие линейное программирование.

5. Общеэкономические эконометрические модели.

6. Общеэкономические вычислимые модели общего равновесия (computable general equilibrium - CGE).

В данной работе используется подход основанный на Вальрасовских CGE-моделях. Данные модели развивают теорию общего равновесия Вальраса. Впервые такую модель применил Харбергер [6] для оценки эффекта от налогообложения в двухсекторной модели. Дальнейшее развитие данному направлению связано работой Скарфа [7], описывающая метод численного решения системы уравнений Вальраса.

Как правило, Вальрасовские CGE модели применяются для решения задач, связанных с получением количественной оценки последствий изменений экзогенных переменных модели на распределение ресурсов и

экономическое благосостояние. Как правило, именно модели Вальрасовского типа применяются для оценки результатов государственного регулирования рынка.

В данной работе будет реализован упрощенный вариант Вальрасовской CGE-модели для оценки последствий ценового регулирования отдельно го рынка.

В качестве базиса будет использоваться паутинообразной модель рыночного равновесия, которая является одной из частей Вальрасовской модели общего равновесия (рис. 1).

Впервые паутинообразную модель цен и производства подробно описал М. Езекил (Morcedai Ezekiel) в 1938 г в своей работе «Теорема Паутины» («The Cobweb Theorem») [8]. Его теория обладала высокой применимостью к реальным данным, вследствие чего, она получила значительный интерес среди экономистов, в том числе В. Леонтьева. Существовавшие на тот момент статические модели Курно и Маршалла были верными в теории, однако не подтверждались фактическими данными. В отличие от них, паутинообразные модели подтвердились многочисленными эмпирическими исследованиями. В основе паутинообразной модели лежит неоклассическая модель спроса и предложения. Данная модель формируется кривой кривой цен и кривой отложенного выпуска.

Кривая цен (рис. 1). показывает, как текущая рыночная цена зависит от количества доступного товара. Кривая отложенного спроса показывает, как текущее предложение зависит от цен в прошлом периода. В данной модели рыночная цена в прошлом периоде определяет объем предложения в текущем периоде, которое в свою очередь определит текущую рыночную цену. На основе этой цены будет сформировано предложение следующего периода и т.д.

В данной работе будет предложена паутинообразная мо-

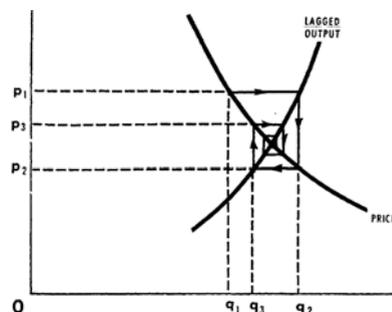


Рис. 1. Иллюстрация динамики спроса и цен в «паутинообразной модели»

дель российского фармацевтического рынка. В качестве измерений модели будут использоваться торговое наименование препарата.

3. CGE-модель фармацевтического рынка

Рассмотрим процесс создания системы для поддержки принятия стратегических решений для компаний фармацевтической отрасли.

Основная цель разрабатываемой модели – моделировать основные рыночные показатели (цена, объем спроса) фармацевтического рынка в выбранном сегменте в зависимости от различных внешних факторов (рост/ограничение роста цен, увеличение спроса, появление новых лекарственных препаратов). С помощью данной модели ЛПП (лицо, принимающее решение, должно иметь возможность получить следующую информацию):

1) Каким образом рынок отреагирует на ту или иную ценовую стратегию, выбранную компаниями

2) Как устроен процесс уравнивания рынка после проведения политики

3) Какие факторы влияют на эффективность проводимой политики / стратегии.

В процессе разработки модели были выделены основные характеристики и показатели рынка и выявлены следующие взаимосвязи между ними:

1) Цена единицы препарата

2) Объем спроса (ед/в год) – количество товара, которые

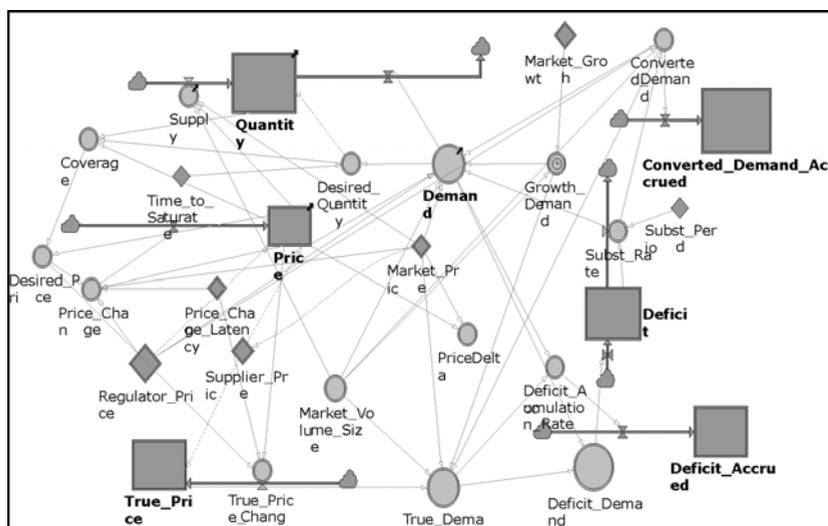


Рис. 2. Реализация CGE-модели фармацевтического рынка на Powersim.

потребители готовы приобрести по текущей цене

3) Предложение (ед./ в год) – количество товара, которые производители готовы произвести при текущей рыночной цене

4) Склад (ед) – количество имеющегося товара на рынке

5) Желаемая цена – цена, по которой потребители приобрели бы весь имеющийся склад.

Основной целью модели является расчёт показателей в выбранном сегменте фармацевтического рынка. Расчёты должны быть проведены в разрезе аналитических измерений:

1) Торговое наименование лекарственного препарата. Под торговым наименованием в данной работе подразумевается общее название всех представленных на рынке разновидностей форм и упаковок лекарственного препарата.

2) Производитель препарата. Производителем подразумевается, организация, которая произвела конкретный экземпляр лекарственного препарата.

4. Компьютерная реализация разработанной модели

Отметим, что разработанная CGE модель фармацевтического рынка была реализована в системе имитационного моделирования Powersim.

Основное преимущество системы Powersim заключается в возможности визуального проектирования математической модели с использованием методов системной динамики [9].

Любая модель состоит из множества взаимосвязанных элементов, описываемых переменными. Элементы модели и связи между ними определяют структуру модели.

С использованием методов системной динамики, поддерживаемых в пакете Powersim, была выполнена компьютерная реализация разработанной CGE – модели фармацевтического рынка (рис. 2).

5. Результаты численного моделирования

Рассмотрим применение модели для следующей ситуации. Анализируется динамика для одного из рыночных сегментов – Антибактериальные и противовирусные препараты (Сегмент J04 по классификации АТС). Требуется с помощью созданной модели получить следующую информацию:

1) Найти новое равновесное состояние данного сегмента рынка при отсутствии государственного регулирования цен в следующем периоде, считая текущее состояние рынка равновесным;

2) Найти новое равновесное состояние данного сегмента рынка при государственном регулировании цен на ряд препаратов;

3) Сравнить отличия равновесных состояний сегмента J04 при наличии и при отсутствия государственного регулирования цен;

В качестве исходных данных модели используется данные аналитического агентства IMSHealth. В качестве допущения модели принято, что результаты продаж в сегменте в 2011 году считаются базовым равновесным состоянием для сегмента.

Рассмотрим применение модели для следующей ситуации. Анализируется динамика для одного из рыночных сегментов – Антибактериальные и противовирусные препараты (Сегмент J04 по классификации АТС). Требуется с помощью созданной модели получить следующую информацию:

4) Найти новое равновесное состояние данного сегмента рынка при отсутствии государственного регулирования цен в следующем периоде, считая текущее состояние рынка равновесным;

5) Найти новое равновесное состояние данного сегмента рынка при государственном регулировании цен на ряд препаратов;

6) Сравнить отличия равновесных состояний сегмента J04 при наличии и при отсутствия государственного регулирования цен;

В качестве исходных данных модели используется данные аналитического агентства IMSHealth [10]. В качестве допущения модели принято, что результаты продаж в сегменте в 2011 году считаются базовым равновесным состоянием для сегмента.

В качестве информации о государственном регулировании цен были использованы данные из государственного перечня жизненно-необходимых лекарственных средств. Для упрощения моделирования использовался следующий подход:

1) Цена на препараты, вхо-

дающие в перечень ЖЛВС были ограничены.

2) Цена препаратов фиксировалась на уровне цены в начале периода.

3) Цена на остальные препараты не были ограничены.

Ниже приведены результаты расчёта цен и объемов продаж препаратов на конец периода моделирования в ситуации ограничения уровня цен государственным регулированием и в ситуации его отсутствия:

Расчётные цены на препараты на конец периода моделирования при ограничении уровня цен.

Результаты численного моделирования с использованием CGE-модели фармацевтического рынка (реализованной на Powersim) позволили сделать следующие выводы:

1) Государственное регулирование цен позволяет препятствовать росту цен на определенные виды препаратов

2) Ограничение цен приводит к формированию дефициту предложения данных препаратов, что приводит к формированию спроса замещения на аналогичные препараты

3) Дополнительный спрос замещения приводит к росту цен на препараты, для которых регулирования цен не производится.

4) Согласно результатам моделирования при заданных условиях средние цены на препараты в выбранном сегменте увеличились сильнее, чем в ситуации когда регулирования цен нет (рост цен при регулировании составил 9.2%, при отсутствии регулирования – 8.2%)

Заключение

В данной работе была представлена разработанная расчётная динамическая CGE-модель фармацевтического рынка РФ. Используя данные аналитического агентства IMSHealth о продажах лекарственных средств в 2010 году с помощью данной модели, были проанализирована эффективность государственного регулирования фармацевтического рынка.

Таблица 1

Препарат	Первоначальная цена (руб./ед.)	Равновесная цена при отсутствии регулирования (руб./ед.)	% роста цены при отсутствии и регулировании	Новая равновесная цена при наличии регулирования (руб./ед.)	% роста цены при наличии регулирования
Амоксициллин	22.93	26.43	15.2%	28.40	23.8%
Ампициллин	12.59	14.51	15.2%	12.59	0.0%
Бензилпенициллин	1.41	1.55	10.2%	1.41	0.0%
Гентамицин	15.74	16.55	5.2%	15.74	0.0%
Диоксидин	21.47	24.74	15.2%	26.59	23.8%
Изониазид	16.30	17.14	5.2%	16.30	0.0%
Левомецетин	7.60	8.95	17.7%	7.60	0.0%
Линкомицин	32.44	34.12	5.2%	36.85	13.6%
Метронидазол	3.08	3.23	5.0%	3.08	0.0%
Оксациллин	7.89	9.09	15.2%	7.89	0.0%
Рифампицин	9.12	10.73	17.7%	11.52	26.3%
Цефазолин	46.38	46.54	0.3%	46.38	0.0%
Эритромицин	16.38	17.22	5.2%	18.60	13.6%
Общая средняя цена	16.41	17.75	8.2%	17.92	9.2%

При построении модели применялся CGE-подход (неоклассическая модель рыночного равновесия Вальраса в форме паутинообразной модели), а также методы и принципы системной динамики. В качестве инструментального средства построения модели был использован программный продукт PowerSim.

В результате моделирования были сделаны следующие выводы:

1) Государственное регулирование цен позволяет зафиксировать цены на определенные виды препаратов, что может привести к их дефициту.

2) Спрос замещения, вызванный дефицитом препаратов, на которые цены зафиксированы, вызывает более сильное увеличение цен на остальные препараты.

3) Средний уровень цен на препараты в сегменте при наличии государственного регулирования растёт сильнее, чем при его отсутствии.

Таким образом, существующая система государственного регулирования фармацевтического рынка представляется недостаточно эффективной. Необходима корректировка механизма ценового и неценового регулирования рынка, что потребует проведения дальнейших исследований.

Литература

1. Ross Carroll and Stuart Carroll. (2009), "The UK Pharmaceutical Industry: Current Challenges and Future Solutions".

2. Joseph H. Golec John A Vernon, (2006), 'European pharmaceutical price regulation, firm profitability, and R&D spending', Working Paper 12676

3. Макаров В.Л. (1999). Вычислимая модель российской экономики (RUSEC). Препринт # WP/99/069. М. ЦЭМИ РАН.

4. Акопов А.С., Бекларян Г.Л. Анализ эффективности государственной политики государства с помощью региональной CGE-модели поведения естественных монополий (на примере электроэнергетики). // Экономическая наука современной России, 2005. № 4.

5. Harberger A The incidence of the corporate income tax. Journal of Political Economy 70:215-240, 1962.

6. Scarf H. The computation of economic equilibria Yale University Press, New Haven and London, 1984.

7. Mordecai Ezekiel. 'The Cobweb Theorem'. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 52, No. 2 (Feb., 1938), pp. 255-280.

8. Jay W. Forrestter. «Industrial dynamics», Productivity Press, Portland Oregon, 1961.

SMS-мошенничество: методы противодействия и правовая оценка

Митин Евгений Валерьевич,
аспирант Российского Государственного
Социального Университета

В данной статье проведен анализ механизма функционирования коротких номеров, используемых в SMS-мошенниках в своих целях. Определены основные криминалистические следы, которые могут оставить SMS-мошенники, а также их значение для установления злоумышленников. Предложены конкретные решения по минимизации фактов SMS-мошенничества в России.

Ключевые слова: SMS-мошенничество, короткие номера, контент-провайдер, биллинг, киберпреступность.

This article analyzes the mechanism of functioning of the short numbers used in SMS swindlers in the purposes is carried out. The basic are defined криминалистические traces which SMS swindlers, and also their value for an establishment of malefactors can leave. Concrete decisions on minimization of the facts of SMS swindle in Russia are offered.

Keywords: SMS fraud, short numbers, content provider, billing, cybercrime.

С развитием информационных технологий неизбежно появляются новые виды мошенничества. В настоящее время, пожалуй, самым массовым видом мошенничества стало SMS-мошенничество, особенно с использованием коротких номеров. День за днем, месяц за месяцем, год за годом обманутыми остаются десятки тысяч россиян, а в деле борьбы с SMS-мошенниками нет никаких положительных сдвигов, а скорее, даже наоборот. Что же нужно сделать, чтобы положить конец самому массовому виду обмана? Кто может навести порядок в этой сфере?

Для ответов на эти вопросы сначала необходимо понять, как устроена данная мошенническая схема, а также механизм функционирования коротких номеров.

Короткие номера изначально принадлежат операторам сотовой связи, в последующем, они сдаются в аренду так называемым «контент-провайдерам», которые в свою очередь могут распорядиться ими двумя способами:

1) непосредственно использовать их для предоставления тех или иных услуг (загрузка мелодий, картинок и т.д.)

2) сдать их в субаренду. Во многих организациях «контент-провайдерах» процесс аренды коротких номеров очень прост: для этого необходимо зарегистрироваться на сайте, получить короткий номер и сообщить номер своего банковского или электронного счета, куда «контент-провайдер» будет перечислять проценты от полученных денег в соответствии с договором-офертой.¹ Данный механизм получения короткого номера является идеальным для мошенников.

После того, как гражданин узнал, что стал жертвой SMS-мошенников, он обращается в полицию. Необходимо отметить, что в большинстве случаев сумма ущерба не превышает 1000 рублей, следовательно, деяние мошенников следует квалифицировать в соответствии со ст. 7.27 КоАП РФ², т.е. как мелкое хищение. Возможности полиции при производстве по делам об административных правонарушениях ниже, чем при расследовании уголовных дел, в т.ч. и в области использования специальных технических средств. Расследование любого правонарушения начинается с изучения следов, которые оставил злоумышленник. Следует проанализировать какие следы могут оставить после себя SMS-мошенники и какое криминалистическое значение могут иметь эти следы:

1. Короткий номер, на который было отправлено сообщение. В большинстве случаев короткий номер принадлежит крупному «контент-провайдеру», который в свою очередь сдал его в субаренду, в соответствии с договором-офертой.

2. IP-адрес, с которого происходило заключение договора-оферты на аренду короткого номера. В настоящее время выйти в Интернет с IP-адреса, принадлежность которого установить невозможно не представляет особого труда, есть несколько способов и все они доступны обычному пользователю.

3. Электронный кошелек, на который «контент-провайдер» перечисляет вознаграждение в соответствии с договором-офертой. Как правило, создаются и управляются данные кошельки с того же анонимного IP-адреса, анкетные данные, которые вводит владе-

лец кошелька, никем не проверяются и часто имеют вымышленный характер.

4. Банковский счет пластиковой карты, на который переводятся похищенные денежные средства с электронного кошелька с целью их последующего обналичивания в банкоматах. В соответствии со ст.26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»³, информация о счете является банковской тайной и может быть представлена только с согласия руководителя следственного органа либо по решению суда, соответственно, в большинстве случаев расследование SMS-мошенничества заканчивается на этапе изучения данного следа – номера банковского счета. Но даже если удастся получить сведения о принадлежности банковского счета, в большинстве случаев граждане открывшие счет и получившие банковскую карту в запечатанном конверте с ПИН-кодом тут же передают этот конверт злоумышленнику за определенное вознаграждение, как правило, не очень большое.

Таким образом, полиция в большинстве случаев просто бессильна в борьбе с SMS-мошенниками. При этом количество фактов SMS-мошенничества с использованием коротких номеров постоянно растет, следовательно, необходимо изменить условия, в которых действуют мошенники, и сде-

лать их такими, в которых возможность занятия данным видом мошенничества сводилась бы к минимуму. Для этого необходимы определенные действия со стороны соответствующих государственных органов и коммерческих организаций, а именно:

1. Со стороны Правительства Российской Федерации:

- разработка и внесение в Государственную думу РФ законопроекта, в котором была бы предусмотрена персональная ответственность «контент-провайдеров» перед пользователями сотовой связи и чтобы в случаях мошенничества, возмещение убытков потерпевшему являлось бы обязанностью «контент-провайдера». Такой закон мотивировал бы «контент-провайдеров» более тщательно выбирать партнеров – субарендаторов коротких номеров, более того указанные организации будут сами заинтересованы в ликвидации данного вида мошенничества.

2. Со стороны крупнейших операторов сотовой связи:

- постоянное информирование своих пользователей об угрозах, исходящих от SMS-мошенников всеми доступными способами: буклеты и памятки в салонах связи, массовая рассылка сообщений, реклама на телевидении, радио и в прессе и др.

- создание мониторинговых центров, которые отслеживали

бы короткие номера, используемые в мошеннических целях с целью их своевременной блокировки.

3. Со стороны Министерства внутренних дел:

- систематическое повышение квалификации сотрудников полиции в сфере противодействия новым видам мошенничества.

Вышеуказанные конкретные действия при использовании грамотных механизмов их внедрения способны минимизировать факты SMS-мошенничества с использованием коротких номеров.

Литература

1. Анастасия Симакина - журнал «Мобильный Контент», декабрь 2007 года

2. Кодекс РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ) от 30.12.2001 N 195-ФЗ

3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1

1 Анастасия Симакина - журнал «Мобильный Контент», декабрь 2007 года

2 Кодекс РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ) от 30.12.2001 N 195-ФЗ

3 Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1

Модель государственного регулирования инновационного развития экономики

Мурлаева Любовь Владимировна, аспирант кафедры мировой экономики и иностранных языков АНО ВПО ЦЕНТРОСОЮЗА РФ «Российский университет кооперации» Чебоксарский кооперативный институт (филиал), e-mail: Lugeva@mail.ru

В статье дается краткий обзор системы регулирования инновационного развития экономики со стороны государства. Этот обзор призван систематизировать представление о системе государственного регулирования инновационного развития экономики. Раскрываются основные составляющие модели государственного регулирования инновационного развития экономики, а также отражаются факторы эффективного функционирования рассматриваемых элементов.

Ключевые слова: экономика, инновационная экономика, общество, развитие инновационной экономики, государство, государственное регулирование экономики, методы государственного регулирования экономики, формы государственного регулирования экономики, механизмы государственного регулирования экономики, политика государства.

State regulation model of innovative economic development
Murlaeva L.V.

This article gives an overview of the regulatory system of innovation development of economy of the state. This review is intended to systematize the notion of a system of state regulation of innovation development of economy. The article describes the basic components of a model of state regulation of innovation development of economy, as well as factors affect the effective functioning of these elements.

Keywords: economy, innovation economy, society, the development of an innovative economy, government regulation of the economy, methods of state regulation of the economy, the forms of state regulation of economy, the mechanisms of state regulation of economy, government policy.

Экономика страны, находясь в постоянном развитии, подвержена влиянию внешних факторов, основным из которых выступает государство.

Необходимость государственного регулирования экономики проявляется в создании условий, способствующих поддержке функциональности и эффективности сложившейся экономической системы. Данный факт находит отражение во взаимодействии общества и существующей экономической системы. Основным ядром данного взаимодействия выступает то, что по мере развития общества происходит и устаревание сформированной ранее экономической системы. В результате чего возникают кризисные ситуации в экономике, которые выявляют неэффективные на тот момент сектора экономики. Чтобы преодолеть возникшие кризисные ситуации общество посредством государства производит модернизацию неэффективных секторов, что приводит к адаптации экономической системы относительно уровня развития общества. Государство также принимает меры по избежанию возникновения кризисных ситуаций посредством постоянного мониторинга секторов экономики. Если же функционирующая экономическая система полностью неэффективна для общества, то государство производит переход к такому типу экономики, который будет актуален для общества.

Современные тенденции развития общества свидетельствуют о зарождении инновационного типа экономики, которой также требует государственного регулирования в своем развитии.

Принимая во внимание мнение таких экономистов как Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова¹, В.И. Видяпин, А.И. Добрынин, Г.П. Журавлева, Л.С. Тарасевич², Н.А. Платонова, В.А. Шумаев, И.В. Бушуева³ формируется следующее понятие государственного регулирования инновационного развития экономики: комплекс форм, методов и механизмов, применяемых государством при воздействии на развитие экономики, которое направлено на повышение качества жизни населения, посредством воздействия на инновации, человеческий капитал и институциональную среду.

Опыт развитых стран, таких как США, Китай, Япония, страны Европы и Юго-Восточной Азии, вступивших на путь инновационного развития экономики, позволяет выявить модель государственного регулирования инновационного развития экономики, которая будет эффективна при выполнении следующих основных условий:

1. Государственное регулирование инновационного развития экономики осуществляться в рамках всей экономической системы;
2. Развитие инновационной экономики поддерживаться государством как на национальном, так и на внешнеэкономическом уровне;
3. Основными чертами государственного регулирования инновационного развития экономики выступают:

- переход государства на инновационный тип экономического развития, осуществляется посредством структурной перестройки экономики;

- государство в рамках инновационной экономики устанавливает четкие цели экономического развития, в рамках которых со стороны государства происходит выбор национальных приоритетов развития. Основной упор при этом происходит в области науки и образования;

- политика государства направлена на развитие и поддержку НИОКР в рамках инвестиций в частный сектор;

- формирование предпосылок со стороны государства для создания структур научно-исследовательских центров. Данный фактор способствует концентрации научного персонала, что служит стимулом для создания инноваций;

- развитие и поддержка кооперации образовательных учреждений и частного сектора экономики;

- постоянный мониторинг и модернизация правовой базы;

3. Основным средством выступает установление эффективной и функциональной финансовой системы;

4. Постоянная модернизация сформированной экономической системы относительно уровня развития общества.

При этом, ключевой функцией государственного регулирования инновационного развития экономики выступает:

- формирование сильной институциональной среды;

- стимулирование создания и поддержка развития инноваций;

- формирование предпосылок и поддержание развития и эффективного функционирования человеческого капитала;

- формирование прочной антимонопольной политики;

- регулирование развития внешнеэкономической деятельности.

Сама модель государственного регулирования инновационного развития экономики достаточно многогранна и включает в себя значительное количество элементов. Рассматривая мнение профессора Т.Г. Морозовой в книге «Государственное регулирование экономики»⁴ относительно схемы государственного регулирования экономики, выявляется достаточно значительное число противоречий мнениям таких ученых экономистов как Н.С. Косова⁵, В.П. Грузинов, В.Д. Грибов⁶, А.С. Нешитая⁷, Е.Н. Лобачева⁸, В.Д. Камаева⁹, Н.Ф. Самсонова¹⁰, Н.В. Миляков¹¹, по поводу содержания таких категорий как структурная перестройка экономики и финансо-



Рис. 1. Модель государственного регулирования инновационного развития экономики

вая политика, то есть данные ученые констатируют факт того, что финансовая политика государства включает в себя инвестиционную политику, налоговую политику, денежную политику. На основании проведенного исследования и изучения существующих противоречий, формируется следующая модель государственного регулирования инновационного развития экономики, представленная ниже (рис. 1).

На основе проведенного исследования, важнейшими формами государственного регулирования инновационного развития экономики выступают:

- программы стимулирования и развития научно-технического потенциала;

- программы развития человеческого капитала.

По мере формирования инновационного типа экономики в стране государство сначала в большей мере использует пря-

мые методы государственного регулирования, а в последствии прибегает к использованию в основном косвенных методов, что способствует эффективному ее функционированию.

Первоочередной задачей государства при инновационном развитии экономики является структурная перестройка экономики. Без структурной перестройки развитие и эффективное взаимодействие экономики и общества невозможно, т.к. возникает необходимость преодоления структурных перекосов, возникающих в результате существования предшествующего типа экономики. Сигналом к структурной перестройке экономики служит кризис, в результате которого выявляются сферы экономики, которые уже неэффективны и нуждаются в преобразовании. Неэффективными данными сферы становятся в результате невосприимчивости обществом.



Рис. 2. Влияние антимонопольной политики государства при инновационной экономике на деятельность предприятий

Размещение производительных сил при инновационной экономике не происходит стихийно. При рассмотрении вопроса размещения производительных сил при инновационной экономике используются различные методы: программно-целевой, метод системного анализа, балансовый, статистический и т.д. Выбор метода зависит от критериев, выбранных государством и целей исследования.

Рассматривая антимонопольную политику государства при инновационной экономике следует отметить, что компании конкурируют между собой как на внутренних рынках, так и на внешних, таким образом, они ищут конкурентные преимущества, которые позволят им превосходить своих конкурентов. Но выявление конкурентных преимуществ востребовано только тогда, когда государством сформировано функционирование здоровой конкуренции. Примечательным является то, что все компании используют разные стратегии для получения конкурентных преимуществ. В современных реалиях, инновации способствуют предприятиям получать данные преимущества независимо от используемой

стратегии. Конкурентные преимущества предприятия получают от инноваций в том случае, если их конкуренты медленно реагируют на внедряемые новшества. В данном понимании наблюдается формирование и развитие инновационной экономики, которой способствовала эффективная антимонопольная политика государства.

Формирование конкурентных преимуществ на основе инноваций позволит предприятию, как основному звену экономической системы, постоянно удерживать рынок только в том случае, если предприятие постоянно совершенствует используемые инновации. Прекращение совершенствование нововведений служит фактором для опережения компании ее конкурентами.

Не все предприятия, внедряющие инновации, способствуют развитию инновационной экономике в стране. Способствуют развитию инновационной экономики в стране те инновации, которые оказывают влияние не только на работу предприятия, но и на общество в целом. Обозначим функционирование антимонопольной политики при инновационной экономике в виде схемы (рис. 2).

Схема применима как для предприятий, работающих в области создания инноваций, так и для предприятий специализирующихся на производстве инноваций.

Отсутствие у государства развитой и гибкой антимонопольной политики при инновационном типе экономике ведет к образованию недобросовестной конкуренции, неэффективному использованию ресурсов, а, следовательно, к снижению социально-экономической стабильности.

Важнейшим и неотъемлемым компонентом структурной перестройки экономики на путь инновационного развития выступает правовое обеспечение государством всех отраслей экономической системы. На основе проведенных анализов в различных сегментах экономической системы, государство определяет возможные направления развития изученных элементов экономической системы, и в зависимости от поставленных целей, разрабатывает нормы и законы, сдерживающие или способствующие развитию определенного сектора экономики относительно существующего направления.

При помощи финансового механизма происходит формирование целей в области составляющих компонентов финансовой политики. Цель может быть как текущей, так и тактической. Финансовый механизм при этом выступает некой системой организации финансовых отношений, определенной посредством создания форм и методов взаимодействия государства и общества (рис. 3).

Выработка финансовой политики при инновационной экономике возможна лишь при формировании четких целей и задач для достижения поставленных целей.

Внешнеэкономическая политика всех стран мира имеет огромное значение и оказывает прямое влияние на экономическую ситуацию в стране. Если страна ведет внешнеэкономическую

ческую политику не отвечающую потребностям экономики страны, то экономику данной страны в конечном итоге настигнет кризис и страна станет аутсайдером на мировой арене.

Анализ и прогноз социально-экономического развития страны проводится при помощи качественных характеристик и количественных параметров объекта исследования. Государством также проводят прогнозы в различных временных параметрах. Чтобы изменить возможное будущее состояние секторов социально-экономического развития, государство использует как прямые, так и косвенные методы.

Государственные поставки при инновационной экономике выступают некоторым способом регулирования развития экономики. При проведении анализа и прогноза социально-экономического развития инновационной экономики, государство выявляет сектора, требующие вмешательства. В случае, если развитие определенного сектора экономики является недостаточным для достижения социально-экономической стабильности, то государство производит поиск резервов увеличения темпов развития данного сектора экономики. Одним из резервов выступают государственные поставки, осуществляемые на условиях, которые регламентированы государством.

Приватизация собственности также выступает одним из важных компонентов достижения государством социально-экономической стабильности. Государство передает имущество в частную собственность в том случае если, данное имущество будет более эффективно функционировать, при этом государство способно регулировать развитие данного имущества.

При инновационной экономике высокие темпы научно-технического прогресса неизбежны, но государство в свою очередь должно будет либо сдерживать темпы научно-технического прогресса, либо их



Рис. 3. Достижение целей финансовой политики при инновационной экономике

стимулировать.

Сформулированная совокупность элементов, характеризующих государственную политику по защите окружающей среды при инновационной экономике представлена: установлением государством более жестких норм к производственной деятельности предприятий, созданием благоприятных условий для перехода предприятий к менее загрязняющим окружающую среду методам производства, стимуляцией предприятий к использованию новейших технологий в производственном процессе, изменении политики утилизации отходов, стимуляцией субъектов хозяйствования к переходу на использование более экологичных материалов, переносом производства в специальные зоны, существованием сознания общества к повышению эффективности и поддержанию политики государства по защите окружающей среды.

Отсюда, можно отразить схематично развитие инновационной экономики при рассмотренной модели государственного регулирования (рис. 4).

Принимая во внимание факт достаточно большого количества секторов, развитие которых регулирует государство, были отражены только наиболее значимые сектора, способствующие в большей мере достижению социально-экономической стабильности.

Государственное регулирование инновационной экономики должно осуществляться комплексно, затрагивая все сферы экономической системы. В развитии инновационной экономики государство постоянно должно проводить мониторинг функционирующей экономической системы. Если состояние экономической системы не отвечает потребностям общества, то государство должно осуществлять мероприятия по изменению функционирования экономической системы. Эффективное регулирование развития инновационной экономики со стороны государства способствует достижению социально-экономической стабильности, повышению качества жизни общества, переходу развития общества на новый качественный уровень.

Литература

1. А.С. Нешитая. Финансы: Учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 512 с.
2. В.Д. Камаев. Экономическая теория: учеб. Для студентов вузов / Под ред. В.Д. Камаева. – 12-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2006. – 591 с.
3. В.И. Видяпин, А.И. Добрынин, Г.П. Журавлева, Л.С. Тарасевич. Экономическая теория: Учебник. – Изд. испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П.

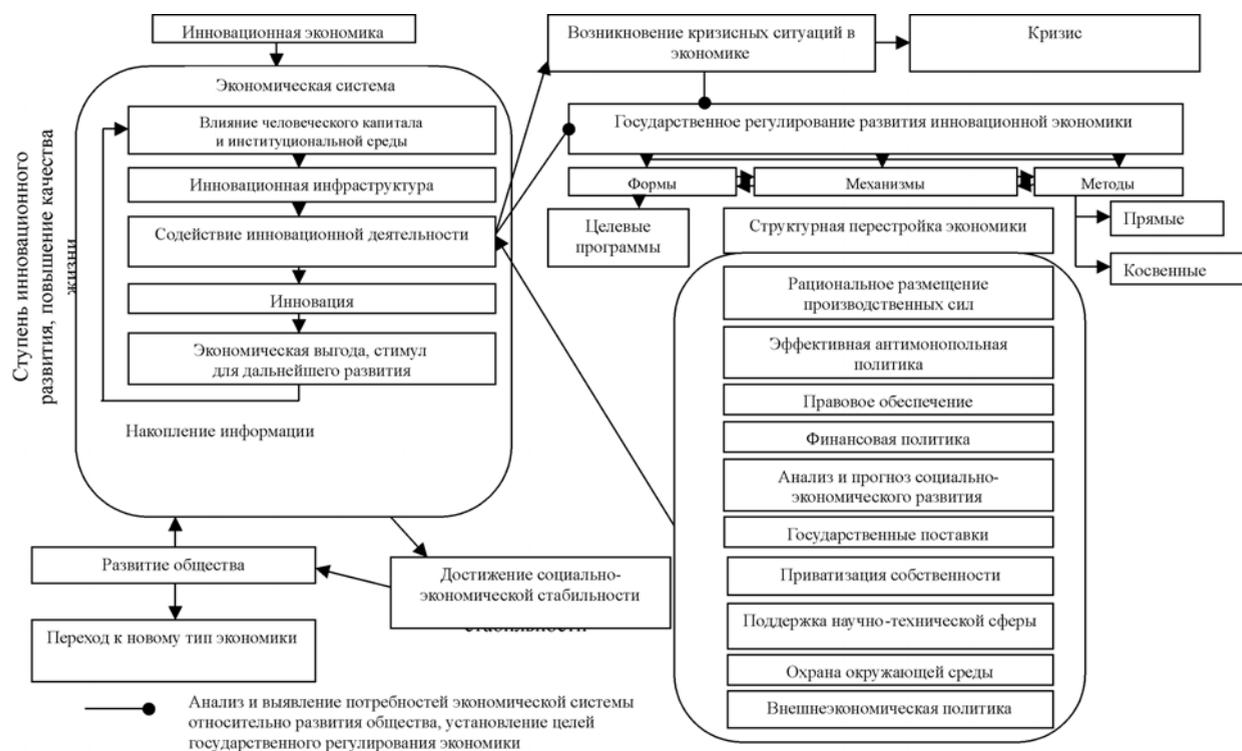


Рис. 4. Функционирование развития инновационной экономики при государственном регулировании

Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 672 с.

4. В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 336 с.

5. Г.С. Вечканов. Экономическая теория. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 448 с.

6. Е.Н. Лобачева. Экономическая теория: учебник / под ред. Е.Н. Лобачевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010. – 515 с.

7. Н.А. Платонова, В.А. Шумаева, И.В. Бушуева. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие / Под. Ред. Н.А. Платоновой, В.А. Шумаева, И.В. Бушуевой. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008. – 653 с.

8. Н.В. Милаков. Финансы: Учебник. – 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 543 с.

9. Н.С. Косов. Основы макроэкономического анализа: учебное пособие/Н.С. Косов. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. техн. Ун-та, 2007. – 140 с.

10. Н.Ф. Самсонов. Финансы: учебник / под ред. Н.Ф. Самсо-

нова. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. – 591 с.

11. Т.Г. Морозова. Государственное регулирование экономики: Учеб. Пособие для вузов/ Т.Г. Морозова, Ю.М. Дурдырев, В.Ф. Тихонов и др.; Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 255 с.

Ссылки:

1 Г.С. Вечканов. Экономическая теория. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 53 с.

2 В.И. Видяпин, А.И. Добрынин, Г.П. Журавлева, Л.С. Тарасевич. Экономическая теория: Учебник. – Изд. испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 603 с.

3 Н.А. Платонова, В.А. Шумаева, И.В. Бушуева. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие / Под. Ред. Н.А. Платоновой, В.А. Шумаева, И.В. Бушуевой. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008.

4 Т.Г. Морозова. Государственное регулирование экономики: Учеб. Пособие для вузов/ Т.Г. Морозова, Ю.М. Дурдырев, В.Ф. Тихонов и др.; Под ред.

проф. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 21 с.

5 Н.С. Косов. Основы макроэкономического анализа: учебное пособие/Н.С. Косов. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. техн. Ун-та, 2007. – 130 с.

6 В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 9 с.

7 А.С. Нешитая. Финансы: Учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дашков и К», 2007. – 84 с.

8 Е.Н. Лобачева. Экономическая теория: учебник / под ред. Е.Н. Лобачевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010. – 307, 313 с.

9 В.Д. Камаев. Экономическая теория: учеб. Для студентов вузов / Под ред. В.Д. Камаева. – 12-е изд., перераб. и доп. – М.: ВЛАДОС, 2006. – 378 с.

10 Н.Ф. Самсонов. Финансы: учебник / под ред. Н.Ф. Самсонова. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. – 9 с.

11 Н.В. Милаков. Финансы: Учебник. – 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2004. – 19, 20 с.

Собственные торговые марки торговых сетей, как новые возможности для производителей

Павлов Александр Георгиевич, аспирант ФГБОУ ВПО «СПб ГУСЭ», pavlov_ag67@mail.ru

Зыбин Олег Сергеевич, профессор кафедры товароведения и экспертизы потребительских товаров ФГБОУ ВПО «СПб ГУСЭ»

В статье раскрыто понятие «собственной торговой марки», определены различия между «брендами» и «товарами иммитаторами», проанализированы риски и выгоды взаимодействия сетей и производителей при выпуске собственных торговых марок. Ключевые слова: ритейл, лояльность покупателей, торговые сети, собственные торговые марки.

Own trademarks of distribution networks, as new possibilities for producers
Pavlov A.G., Zybin O.S.

In article the concept of own trademark is opened, distinctions between «brands» and the goods simulators are defined, risks and benefits of interaction of networks and producers are analysed at release of own trademarks.

Keywords: retail, loyalty of buyers, distribution networks, own trademarks

Конкурентная борьба на российском рынке розничной торговли становится всё более острой. Объём продаж по многим товарным группам быстро достигает насыщения. Всё труднее рассчитывать на рост продаж за счёт увеличения количества торговых предприятий в сетях - рынок торговой недвижимости в крупных городах насыщен до предела, за каждый пригодный объект разворачивается настоящая борьба.

Предприятия современных форматов российского рынка - торговые сети предлагают цены, значительно более низкие, чем независимые магазины, которые не в состоянии идти на снижение цен и делают попытки повышения качества обслуживания для сохранения своих позиций на рынке. Покупатель становится всё более разборчивым. Недостаточно просто открыть торговое предприятие и считать, что покупатель в любом случае придёт. Вполне возможно, что он придёт к конкурентам, которые предлагают более широкий ассортимент, низкие цены и лучший сервис. Иными словами, индикатором качества продукта торгового предприятия является лояльность покупателей. Для покупателя важно, что торговая услуга обладает нужными для него свойствами, которые востребованы потребителями.

Важнейшим показателем успешной работы торговой сети является её стабильное развитие, которое обеспечивается постоянным ростом объёмов продаж. Такое постоянство возможно только в том случае, если у сети есть достаточное количество лояльных покупателей. И лояльность эта выражается в совершении повторных покупок, а так же распространении позитивной информации о продаваемых товарах, качестве обслуживания и т.д. Покупательская лояльность - готовность покупателя продолжать совершать покупки в данной торговой сети.

Лояльность - определенный тип поведения потребителя, выражающегося в длительном взаимодействии с компанией и совершением повторных покупок.

Дж. Доуэс и С. Свэйлс пишут, что «...лояльность является центральным условием успешного удержания покупателей...». Руководители торговых сетей также говорят о необходимости удержания именно лояльных (приверженных) потребителей. То есть, удержание существующих потребителей подразумевает создание и повышение их лояльности.

Можно выделить два подхода к определению лояльности. Один основывается на рассмотрении лояльности как определенного типа поведения потребителя, выражающегося в длительном взаимодействии с компанией и совершении повторных покупок. Несмотря на легкость оценки лояльности, определяемой таким образом, этот подход имеет явный недостаток: он учитывает только результаты поведения (повторные покупки), но не раскрывает причины, по которым покупатель делает выбор в пользу той или иной торговой сети.

Менеджеры, работающие в торговых сетях, предлагают другой подход, согласно которому лояльность рассматривается как предпочтения покупателей, формирующиеся под воздействием чувств, эмоций, мнений относительно торговой услуги. Такой тип лояль-

ности рассматривается как более значимый, так как считается, что он показывает скорее будущее поведение потребителя, чем отражает его прошлый опыт. Однако данный подход, во-первых, отдаёт предпочтение субъективным мнениям, как определяющим факторам лояльности и не доказывает их влияние на покупку. Во-вторых, возникают проблемы измерения такого типа лояльности.

Наиболее целесообразно рассматривать лояльность как сочетание «поведенческих» и «воспринимаемых» характеристик. Поэтому лояльными являются те покупатели, которые положительно относятся к деятельности компании, предлагаемым ею продуктам, качеству обслуживания и т.п. Это положительное отношение выражается предпочтением, отдаваемым продуктам данной компании в сравнении с конкурентами, причем это предпочтение устойчиво во времени и характеризуется совершением повторных покупок.

«Поведенческая» лояльность определяется поведением покупателя при покупке. К составляющим поведенческой лояльности относятся: увеличение количества покупок, повторные покупки, поддержание потребителем достигнутого уровня взаимодействия с торговым предприятием. Основными компонентами «воспринимаемой» лояльности, которая формируется предпочтениями и мнениями потребителей, являются: удовлетворенность – ощущение довольства, возникающее у покупателя, который сопоставляет предварительные ожидания и реальные качества приобретенного товара; осведомленность – степень известности деятельности компании на целевом рынке. Поэтому, в качестве индикаторов лояльности могут выступать и осведомленность и удовлетворенность.

Удовлетворенность потребителя складывается из трех составляющих: качества ключе-

вых выгод; качества процесса оказания услуги; восприятия ценности услуги.

Осведомленность определяется как степень известности деятельности торговой сети на целевом рынке. Она может быть измерена как количество рекомендаций существующих покупателей.

Перед торговой сетью встает вопрос не только о привлечении новых покупателей, которые дают возможность в дальнейшем увеличивать продажи, но и об удержании существующих.

Для большинства ритейлеров, торгующих товарами, остро стоит проблема перегрузки сетевых торговых предприятий в пиковые часы. Неравномерность покупательских потоков – головная боль для руководителей предприятий самого разного формата – от розничных торговых сетей до независимых магазинов. Существуют внутренние технологические решения для увеличения пропускной способности в часы пиковой нагрузки, либо используются методы перераспределения потока покупателей в течение дня. Одним из решений является применение скидок при покупке в определенное время «happy hour» (счастливый час).

В современной высококонкурентной среде важнейшая задача продавца – удержать покупателя, подвигнуть его сделать повторную покупку. Как вариант – сделать покупателя приверженцем определённой товарной марки. Эффективный инструмент для построения и поддержания приверженности – бренд, который позволяет потребителю сориентироваться среди альтернативных предложений, сужая его выбор до нескольких, наиболее узнаваемых, лучших предложений.

Приобретая тот или иной товар, покупатель часто готов доплачивать за название на этикетке, которое в его представлении служит гарантией качества или символом особого стиля жизни. Данная деятель-

ность является основой брендинга, технологии которого востребованы на потребительском рынке. Создание конкурентоспособного бренда – это важная задача не только производителя, но и сетевых предприятий, функционирующих на насыщенном рынке розничных торговых услуг.

Одним из инструментов удержания покупателей и привлечения их в число постоянных, является создание и собственных брендов, продающихся только в своей сети, что позволяет формировать в магазине эксклюзивный товарный ассортимент.

Необходимость в использовании технологий брендинга возникает в условиях жесткой конкуренции на рынке, насыщенном аналогичными товарами и услугами. В таких условиях качественные объективные различия между товарами разных фирм становятся менее заметными, и борьба за потребителя переходит в сферу рекламной деятельности и проведения акций стимулирования сбыта.

К таким товарам покупатель привыкает, а т.к. купить их он может только в магазинах выбранной им сети, то приверженность бренду некоего товара становится приверженностью к самой торговой сети.

Для того чтобы потребитель смог различить марку среди аналогов, он должен четко представлять, чем данный бренд отличается от остальных марок. Особенности бренда могут быть восприняты зрением, слухом, осязанием, обонянием или вкусом, такие отличия являются ощущаемыми. К ним относятся размер, вес, форма, дизайн, цвет, запах, вкус, мягкость и т.п.

Российский ТОП менеджер, ныне работающий в сети «WALMART» Л.А. Хасис предложил следующую формулу «бренда»:

Бренд = продукт + торговая марка + упаковка + ценность продукта в сознании потребителей + меры, направленные на увеличение этой ценности. [1]

Исходя из этой формулы можно вывести отличия продукции, выпускаемой под контролем и по заказу розничной сети - собственными торговыми марками (СТМ) и эксклюзивными линейками продуктов, в разработку рецептуры и дизайна и в продвижение продаж которых в своих магазинах торговые сети тратят средства, сопоставимые с затратами производителей, то есть настоящими брендами.

То есть СТМ=продукт+торговая марка+ ценность продукта в сознании потребителей. Из формулы исключены затраты на специальную упаковку и на продвижение товара.

Есть исключения, когда СТМ становится брендом без затратных составляющих приведенной формулы, но это тот случай, когда основным элементом продвижения товара является его цена. Так бренд «Low Price» торговой сети Sainsbury, или бренд «1» сети «Carrefour» рекламируют себя без каких либо дополнительных вложений, являясь просто товаром, имеющим самую низкую цену среди конкурентов.[3]

В большинстве своем в Российской розничной торговле - товары СТМ это товары иммитаторы. Часто, но далеко не всегда, упаковка этих товаров очень похожа на свой аналог по внешнему виду, и покупатель, выбирая товар путает один товар с другим. Либо же товары иммитаторы, расположенные рядом со своим аналогом, имеют цену ниже и именно выигрывают покупателя в цене, сети представляют как основное достоинство частной марки («частная марка» - еще одно употребляемое название СТМ).

Эксклюзивные СТМ стоят дороже брендов иммитаторов, а порой и дороже самих брендов, с которыми покупатель их сравнивает. Риски при продвижении брендов велики, затраты на разработку и продвижение высокие, а потому работа с товарами – имитаторами проще и сети чаще работают с про-

изводителями именно в этой области взаимодействия.

Как пример, можно привести данные по компании X5 Retail Group.

В 2009 году компания объявила о том, что в среднесрочной перспективе планирует повысить долю СТМ в ассортименте «мягких» дискаунтеров – до 50%, супермаркетов – до 30%, и гипермаркетов – до 10%. По итогам 2010 года доля товаров под собственными торговыми марками в совокупной выручке выросла с 5% до 9%, в том числе в дискаунтерах – с 5% до 11%, в супермаркетах – с 5% до 6%, в гипермаркетах – с 2% до 5%. [2]

В сообщении не говорится о причинах такого роста, есть ссылка лишь на то, что в период экономического кризиса покупатели стали больше обращать внимание на товары СТМ.

Если разбираться в причинах, то становится понятно, что подавляющее число товаров СТМ, продающихся в магазинах этой сети являются товарами — иммитаторами и стоят дешевле аналогов.

На фоне падения покупательской способности после кризиса произошло перераспределение покупательских предпочтений в сторону более низкого ценового сегмента, в котором и находится большинство частных марок, и в основном рост продаж СТМ произошел на фоне падения продаж в более высоком ценовом сегменте.

Важно отметить, что вне зависимости от цены, все товары СТМ — не уступают, а порой и превосходят по качеству товары — аналоги ведущих производителей. В этом важная идея СТМ.

В структурах торговой сети создаются службы контроля качества, которые обеспечивают контроль на всех этапах производственного процесса, начиная от качества используемого сырья и заканчивая упаковкой готового продукта. Вопрос качества товара СТМ является

принципиальным как для эксклюзивного бренда, так и для обычного аналога и грамотно выстроенная политика контроля качества производства продукции на всех этапах, от разработки до серийного выпуска позволяет ритейлерам становиться полноправными участниками процесса производства.

С точки зрения X5 Retail Group, развитие СТМ позволяет повышать привлекательность магазинов сети и одновременно поддерживать необходимый уровень рентабельности. [2]

Что касается производителей, то здесь ситуация не такая однозначная. При принятии решения о производстве СТМ, большинство из них видят в СТМ способ получить крупные, регулярные объемы заказов от ведущих розничных сетей и возможность эффективно использовать простаивающие площади. Чаще такой подход используют небольшие производители.

Для крупных производителей, чаще всего нецелесообразно поддержание большого количества собственных брендов и чтобы победить в конкурентной борьбе с эксклюзивными СТМ они сосредотачиваются на производстве ограниченного количества своих самых популярных брендов.

Так как основная задача бренда – формирование, поддержание и расширение сферы влияния пропорционально расширению бренда, повышение лояльности потребителей, то если после исследований обнаруживаются перечисленные признаки:

- сократился объем продаж;
- потребители предпочитают аналоги от конкурентов;
- уникальность пакета предложений организации не признается целевым сегментом;
- имидж работает не на товар, а против него и т.д.

То руководство сетей принимает решение о коррекции бренда, что влечет за собой существенные расходы.

В такой ситуации, когда количество поддерживаемых производителем брендов ограничено, а существующие мощности работают с не полной загрузкой, для крупного предприятия так же становится актуальной задача использования их более эффективно. И хорошей возможностью является работа с сетевыми розничными структурами по выполнению заказов на выпуск СТМ — имитаторов с гарантированными, плановыми объемами реализации.

Однако, при всей привлекательности такого подхода, тем не менее, проблемой сетей является отсутствие достаточного количества производителей,

готовых размещать у себя заказы, и именно поэтому торговые сети рассматривают возможности инвестиций в организацию собственных производственных предприятий.

Крупные торговые сети, обладая каналом сбыта, абсолютно точно понимают необходимые объемы продукции, которые можно будет продать, а потому лучше застрахованы от возможных убытков при пере производстве.

Таким образом сети вынужденно переходят к расширению сферы деятельности, но инвестируя в покупку или строительство предприятий для выполнения заказов СТМ получают подконтрольный инструмент, кото-

рый смогут эффективно использовать как один из элементов повышения лояльности покупателей к магазинам конкретной торговой сети.

Литература

1. Л.А. Хасис. Сетевая розничная торговля. Тенденции и перспективы // М. ; «Издательство «Экономика», 2005. С. 52-62

2. X5 Retail Annual Report 2010 rus pdf HI-RES 2011-07-15// www.x5.ru

3. Нирмалья Кумар, Ян-Бенедикт Стенкамп. Марки торговых сетей: Новые конкуренты традиционных брендов // М. ; Альпина Бизнес Букс, 2008. - 256с.

Повышение результативности таможенного контроля товаров путем применения инспекционно-досмотровых комплексов

Усов Олег Владимирович,
аспирант Российской таможенной академии

В статье определены возможности повышения результативности таможенного контроля путем использования современных технических средств таможенного контроля (инспекционно-досмотровых комплексов). Автором рассмотрен положительный опыт использования инспекционно-досмотровых комплексов в странах Всемирно таможенной организации и странах СНГ.

Ключевые слова: таможенный контроль, инспекционно-досмотровый комплекс, система управления рисками, эффективность, технические средства таможенного контроля.

Improving the effectiveness of customs control of goods through the use of inspection system
Usov O.V.

In this article the possibility of increasing the effectiveness of customs control through the use of modern technical means of customs control (inspection system). The author has taken a positive experience with the inspection system in the World Customs Organization and the CIS.

Keywords: customs, inspection system, a system of risk management, efficiency, technical means of customs control

Таможенный контроль в широком понимании по смыслу - это разновидность государственного контроля ввоза товаров на таможенную территорию Таможенного союза и их вывоза с этой территории. На таможенные органы, осуществляющие таможенный контроль, возложена функция координации различных видов государственного контроля при импорте и экспорте товаров.

Согласно, пп. 31 п. 1 ст. 4 Главы 1 Таможенного кодекса таможенного союза (ТК ТС) таможенный контроль - совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и законодательства государств-членов таможенного союза, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы.

В широком понимании таможенный контроль охватывает всю процессуальную деятельность таможенных органов. В рамках таможенного контроля реализуется система организационно-управленческих, правоохранительных и фискальных мер.

В узком смысле таможенный контроль представляет собой совокупность проверочных операций проводимых таможенными органами в целях определения и подтверждения статуса товаров, транспортных средств и лиц в таможенном деле, пресечения нарушений таможенных правил и реализации ответственности в сфере таможенного дела.

Декларирование и таможенный контроль относятся к функциям таможенной системы, а таможенные технологические процессы становятся основным объектом управления при обеспечении качества результатов труда [10]. Таможенный технологический процесс представляет собой совокупность технологических операций, выполняемых должностными лицами таможенных органов [9].

Объектами таможенного контроля являются: товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу Таможенного союза; документы и сведения о них; физические и юридические лица, имеющие отношение к этим товарам - владельцы товаров или лица, действующие по их поручениям - таможенные представители; таможенные перевозчики, их документы; соответствие фактических обстоятельств установленному порядку перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу; возможность предоставления и соблюдения таможенных органов в отношении товаров и транспортных средств.

Таможенный контроль касается таких стадий движения товара, как его производство, хранение, покупка, продажа, разгрузка, упаковка, транспортировка, страхование и использование [12]. Это выражается в проверке сведений о стране происхождения товара, таможенной стоимости товара, его качестве, количестве и правильности классификации в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС).

Указанные сведения необходимы для решения вопросов о соблюдении законодательства Российской Федерации и стран СНГ, установленных таможенных процедур или их нарушении владель-

цами товаров или иными лицами при производстве товаров, их перемещении через таможенную границу или использовании их после выпуска.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что организация таможенного контроля - это комплекс мероприятий, проводимых таможенными органами в связи с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу. Этот комплекс включает в себя создание таможенной и околотаможенной инфраструктуры, позволяющей обеспечить таможенный контроль как в предусмотренных местах их осуществления, так и в других местах, где могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, либо осуществляется деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы.

Меры таможенного контроля имеют принудительно-пресекательный характер. Кроме того, в ходе таможенного контроля таможенными органами реализуется система мер административной ответственности за нарушение таможенных правил. В Российской Федерации такими принудительными мерами становятся меры обеспечения производства по делам об административных правонарушениях и административные наказания, урегулированные Кодексом РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ). Следовательно, можно говорить о таможенном контроле как системе реализации государственного принуждения в сфере таможенного дела, не ограничиваясь собственно проверочными мероприятиями, установленными Кодексом Таможенного союза.

Таможенным кодексом ТС предусмотрена обязанность декларировать товары при перемещении их через таможенную границу, изменении таможенной процедуры, а также в иных случаях, установленных ТК ТС. Декларирование товаров производится таможенным

представителем путем заявления в таможенной декларации или иным способом, предусмотренным ТК ТС, в письменной или электронной форме сведений о товаре, об их таможенной процедуре и других сведений, необходимых для таможенных целей.

Ответственность за недостоверное декларирование товаров и (или) транспортных средств предусмотрена частью второй статьи 16.2 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ).

Правовые основы государственного контроля в сфере таможенного дела отражены в системе принципов таможенного контроля, к числу которых в свете рассматриваемых в данном исследовании вопросах следует отнести:

- всеобщность таможенного декларирования и таможенного контроля;
- законность таможенного декларирования и таможенного контроля;
- выборочность и достаточность таможенного контроля;
- использование системы управления рисками при выборе форм таможенного контроля.

При этом под риском понимается вероятность несоблюдения участниками таможенных правоотношений таможенного законодательства Российской Федерации [11].

В таможенной сфере рисков ситуаций избежать невозможно, поэтому определение рисков и управление ими являются обязательной и важной частью работы сотрудников таможенных органов, обеспечивающих успешное функционирование таможенной системы в целом. С точки зрения правоохранительных органов таможни, наиболее очевидными проявлениями рисков являются: незаконное пересечение границы; риск того, что программа работы оперативного подразделения выполняется не в полной мере. С экономической

точки зрения имеются значительные риски в валютном регулировании, недобору таможенных платежей и сборов и т.д.

Система управления рисками основывается на эффективном использовании ресурсов таможенных органов, т.е. представляет качественное содержание одного из направлений современного таможенного администрирования. Под ресурсами таможенных органов следует понимать профессиональный кадровый состав таможенных органов, технические средства таможенного контроля, таможенную инфраструктуру, информационные ресурсы.

Управление рисками как принцип производства таможенного контроля, соответствует мировой практике и положениям Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур.

Необходимо заметить, что модернизация таможенного регулирования в настоящее время осуществляется по пути изменения форм аналитической и контрольной деятельности таможенных органов, в основе которой лежит формирование и применение профилей риска.

Профиль риска - это совокупность сведений об области риска, индикаторах риска, а также указания о применении необходимых мер по предотвращению или минимизации риска.

В область риска включаются объекты, в отношении которых требуется применение отдельных форм таможенного контроля, а также повышение качества таможенного администрирования. Индикатором риска является критерий с заданными параметрами, отклонение от которых позволяет осуществить выбор объекта контроля.

Профиль риска является фактически доведенной до высокой степени конкретизации криминологической и криминалистической характеристикой правонарушения, совершенно-

го или потенциального, включающей меры предотвращения и пресечения. В таком качестве профили риска обладают двумя существенными для практики таможенного дела свойствами. Во-первых, они становятся информацией для служебного пользования. Во-вторых, информация, служащая для конструирования профилей риска, может сопрягаться с информацией, используемой в оперативно-розыскной деятельности. При этом профили рисков используют все должностные лица, осуществляющие таможенный контроль, а оперативно-розыскную работу ведут только специализированные подразделения таможенных органов. Таким образом, процессуальное оформление профиля риска определяет законность и обоснованность его применения в целях таможенного контроля.

С учетом изложенного система управления рисками может рассматриваться как правовая основа организации различных контрольно-надзорных производств, не ограниченных рамками только таможенного контроля.

В системе таможенных административных процедур таможенный контроль представляет собой совокупность производств контрольно-надзорного типа, включающих меры принудительно-пресекающего характера, которые осуществляются таможенными органами в связи с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства, а также законодательства и международных договоров Российской Федерации.

Процессуальная составляющая правового регулирования таможенного контроля устанавливается порядком проведения и формами таможенного контроля. Таможенным кодексом Таможенного союза определены следующие формы таможен-

ного контроля: проверка документов и сведений; устный опрос; получение пояснений; таможенное наблюдение; таможенный осмотр товаров и транспортных средств; таможенный досмотр товаров и транспортных средств; личный досмотр; проверка маркировки товаров специальными марками, наличия на их идентификационных знаков; осмотр помещений и территорий для целей таможенного контроля; учет товаров, находящихся под таможенным контролем; проверка системы учета товаров и отчетности; таможенная проверка (камеральная и выездная).

В качестве мер обеспечения таможенного контроля могут рассматриваться меры оценки рисков, запрос или истребование документов и сведений, изъятие товаров, наложение ареста на товары. Самостоятельной мерой обеспечения таможенного контроля является идентификация товаров и транспортных средств, находящихся под таможенным контролем.

В соответствии с пунктом 4 статьи 96 ТК ТС товары Таможенного союза находятся под таможенным контролем при их вывозе с таможенной территории Таможенного союза с момента регистрации таможенной декларации или иных документов, используемых в качестве таможенной декларации, либо совершения действия, непосредственно направленного на осуществление вывоза товаров с таможенной территории Таможенного союза, и до пересечения таможенной границы.

Таможенный контроль таких товаров осуществляется в соответствии с разделом 3 ТК ТС.

При вывозе товаров Таможенного союза с таможенной территории Таможенного союза необходимо их помещение под выбранную таможенную процедуру, применимую к таким товарам в соответствии с положениями ТК ТС. Заявление товаров Таможенного союза к

таможенной процедуре осуществляется посредством их таможенного декларирования.

На данном этапе существенной проблемой является организация расположения постов таможенного контроля.

Решение перечисленных задач возможно только на основе использования новых технологий таможенного контроля и широкого применения технических средств таможенного контроля, как, например, инспекционно-досмотровых комплексов (ИДК).

Технические средства таможенного контроля (ТСТК) – это комплекс специальных технических средств, применяемых таможенными службами непосредственно в процессе оперативного таможенного контроля всех видов перемещаемых через государственную границу объектов с целью выявления среди них предметов, материалов и веществ, запрещенных к ввозу, вывозу, или не соответствующих декларированному содержанию.

Главная задача технических средств – дистанционный контроль с помощью формируемых техническим средством наборов информации, сигналов.

Преимуществами ТСТК являются:

- сокращение времени таможенного контроля;
- возможность контроля транспортных средств;
- возможность выявления закамуфлированных предметов;
- возможность не вскрывать объект таможенного контроля и получать полную информацию об объекте.

Целью применения технических средств является установление соответствия содержимого объекта данным декларирующимися в документах, а так же выявления среди них материалов, предметов и веществ, запрещенных к ввозу (вывозу) на (с) территории РФ.

Такой технический комплекс, как ИДК позволяет за минимальное время (3-5 мин.) без

вскрытия и разгрузки грузового транспортного средства получить его изображение и изображение перевозимых в нем товаров с характеристиками, позволяющими идентифицировать перевозимые товары, конструкционные узлы транспортного средства, обнаруживать в них предметы, запрещенные к перевозке, а также проводить ориентировочную оценку количества перевозимых товаров.

Всемирная таможенная организация (ВТО) — межправительственная международная организация, членами которой являются таможенные службы практически всех стран мира. Главной задачей ВТО является улучшение, упрощение и унификация таможенной деятельности. Для выполнения данной задачи был разработан ряд инструментов, в том числе и Международная конвенция об упрощении и согласовании таможенных процедур (пересмотренная Киотская конвенция). Конвенция предусматривает действенные меры по упрощению процедур торговли и эффективному контролю, а также содержит новые обязательные требования по их внедрению.

Такие комитеты ВТО, как комитет по гармонизированной системе, постоянный технический комитет, технический комитет по оценке таможенной стоимости, технический комитет по правилам происхождения, комитет институционального развития и рабочая группа по системе рамочных стандартов (SAFE) предоставляют необходимую платформу для развития инструментов и обмена передовым опытом в рамках компетенции таможенных служб.

Анализ применения комплексов технических средств в таможенных службах и службах безопасности ряда государств Всемирной таможенной организации показывает их высокую эффективность в противодействии контрабанде и незаконному перемещению грузов, надёжному выявлению ору-

жия и боеприпасов, наркотических и взрывчатых веществ.

Анализ оснащённости таможенных служб различных государств показывает широкий ассортимент применяемых технологий X-ray Cargo Vision Systems. Особое внимание в последние годы уделяется распространению в мире так называемых бэкскаттерных систем (Z-Backscatter), обеспечивающих высококачественную визуализацию регистрируемого отраженного рассеянного рентгеновского излучения.

Обладая сравнительно невысокой стоимостью, бэкскаттерные системы ИДК обеспечивают получение уникального по своему качеству теневого рентгеновского изображения, сравнимого по качеству лишь с фотографическим. Использование сверхнизких энергий позволяет осуществлять сканирование автотранспортных средств вместе с водителем и пассажирами без нанесения какого-либо фактического вреда их здоровью. Пропускная способность бэкскаттерных систем составляет до 1100 автомобилей в сутки, что значительно превышает характеристики традиционных аналогов. Преимуществом данных систем является также возможность обнаружения делящихся и радиоактивных материалов с непосредственным указанием места нахождения источника повышенного радиационного фона. В опциональной поставке бэкскаттерные системы способны даже в автоматизированном режиме осуществлять поиск скрытых вложений в типовых местах контейнеров и автотранспортных средств, что значительно облегчает работу оператора станции анализа изображений.

Особый интерес представляют мобильные реализации бэкскаттерных систем, производимых, в частности американской корпорацией American Science & Engineering. Установленная на шасси легкового автомобиля система сканирова-

ния, не содержащая никаких выносных элементов, позволяет скрытно проводить сканирование в любых условиях в процессе движения вдоль интересующего объекта. Такого рода системы нашли применение не только в Таможенной и пограничной службе, но и в армейских подразделениях Соединенных Штатов.

Z-Backscatter системы (система обратного рассеяния) разработала и внедрила American Science and Engineering (AS&E). AS&E использует передовые технологии в промышленности, чтобы устанавливать рентгеновские системы осмотра, которые могут обнаружить множество угроз: запрещенные наркотики; незаконные иммигранты; взрывчатые вещества, включая бомбы, заложенные в грузовики и автомобили; радиоактивные угрозы, включая ядерные устройства и «грязные бомбы»; ввезенные контрабандой товары, такие как алкоголь, табачные изделия и другие; пластмассовое и металлическое оружие; ограждение, чтобы скрыть радиоактивные материалы.

Z-Backscatter технология дает данным системам беспрецедентные способности обнаружения, делая её предпочтительной технологией, когда требуются высшие уровни безопасности. Такие системы используют американский Отдел национальной безопасности (включая американскую таможенную и пограничную службу) и американское Министерство обороны, а также пограничная служба Соединённого Королевства (УКВА), Гонконгская таможня, Новозеландская таможня, таможня Абу-Даби и Порт Сокхна (Египет).

В 2007 г. Приморская таможня Украины, находящаяся на территории Ильичевского морского торгового порта, получила от Посольства США мобильную рентгенотелевизионную систему Z-Backscatter Van (ZBV) для «неразрушающего контроля крупногабаритных

грузов», которая позволит «значительно увеличить объемы переработки контейнеров в порту». Z-Backscatter Van установлена в фургоне для доставки грузов, используя функцию «одностороннего формирования изображений обратного рассеивания», система ZBV может использоваться для предварительного осмотра транспортных средств, морских контейнеров и вторых грузов на наличие террористической угрозы и другой контрабанды, проезжая рядом с такими объектами. 22 февраля 2011 г. AS&E получила заказ на сумму 16,3 млн. долларов на поставку Z-Backscatter Van для трех агентств в Латинской Америке.

Правительство США предлагало введение в 2012 г. нового режима безопасности, требующего, чтобы все направляющиеся в США контейнеры проходили рентгенотелевизионную систему. Однако осуществление данного плана было отсрочено на два года до июля 2014 г. Помимо того, значительное влияние оказал финансовый кризис с последующим спадом в мировой торговле, в результате которого существенно сократились инвестиции и финансирование данного проекта.

Таким образом, можно отметить, что страны-члены ВТО стремятся оборудовать таможенные пункты пропуска уникальными Z-Backscatter системами, с помощью которых можно обеспечить быстрый и безопасный осмотр грузов, увеличить пропускную способность пункта пропуска. Однако данные системы являются дорогостоящими, поэтому достижение стопроцентного уровня досмотра в любом пункте пропуска во многих странах является невозможным.

ФТС России изучает накопленный опыт применения ИДК, эксплуатируемых таможенными органами в различных регионах мира, однако внедрению бэкскаттерных систем на границах

Таможенного союза препятствуют отдельные законодательные акты, определяющие, в том числе, необходимость получения разрешения от людей на их рентгеновское сканирование.

Однако следует предположить, основываясь на опыте передовых индустриальных стран, таких как Соединенные Штаты Америки, что эффективность внедрения бэкскаттерных систем могла бы компенсировать любые экологические риски, связанные с их эксплуатацией. Особенно перспективным следует рассматривать внедрение комплексных устройств, включающих как традиционные высокоэнергетичные ускорители, так и вспомогательные бэкскаттерные системы, поскольку технология их применения исключает необходимость просвечивания водителя и пассажиров, что снимает имеющиеся в странах-членах Таможенного союза правовые ограничения.

Уровень экономической безопасности стран-членов Таможенного союза может быть значительно повышен за счет применения инновационных бэкскаттерных ИДК-систем.

В целом существующий научно-методический аппарат, положенный в основу использования ИДК, не обеспечивает необходимую эффективность его функционирования. Следовательно, возникает задача развития системы методик размещения и применения ИДК на основе анализа современного состояния практики и теории.

Ее решение обеспечивается решением следующих частных задач:

1) развитие методики определения необходимого количества ИДК для осуществления результативного таможенного контроля товаров;

2) разработка методики обоснования решений по размещению МИДК;

3) разработка методики планирования маневра МИДК

для осуществления таможенного контроля товаров;

4) разработка методики экономической оценки применения МИДК для осуществления контроля товаров;

5) разработка методики применения системы управления рисками при осуществлении таможенного контроля товаров с использованием ИДК;

6) формирование практических рекомендаций по совершенствованию таможенного контроля товаров с применением ИДК.

Литература

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (в ред. Протокола от 16.04.2010). Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27.11.2009 №17 (в ред. Протокола от 16.04.2010) [Электронный ресурс]. URL: <http://tsouz.ru/Docs/Kodeks3/Pages/default.aspx>

2. Афонин П.Н. Гамидуллаев С.Н. Таможенные риски: интеллектуальный анализ и управление. Монография. - СПб: «Знание», 2007.

3. Блинов А.Ю. «Оценка ущерба от незаконного промысла водных биоресурсов в Дальневосточном рыбопромысловом бассейне. Экономические меры противодействия браконьерству». Монография. - г. Владивосток, 2005. - 145 с.

4. Корняков К.А. Управление развитием технологий таможенного контроля товаров и транспортных средств в таможенных органах Российской Федерации: Монография. - РИО РТА, 2003. - 144 с.

5. Кухаренко В.Б. Модернизация таможенной службы. Монография - М.: ИЦ «Классика», 2000. - 352 с.

6. Липатова Н.Г. Моделирование информационных систем в таможенном деле: учебное пособие / Н.Г. Липатова. - М.: РИО РТА, 2006. - 268 с.

Экономический анализ и информационная база. Проблемы и тенденции развития

Мирошкин Илья Сергеевич,
аспирант кафедры «Экономический
анализ», Государственный универси-
тет Министерства Финансов Россий-
ской Федерации
e-mail: miroshkin@list.ru

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Достижение высокого уровня финансовых результатов, укрепление рыночных позиций и финансового состояния – результат качественной управленческой работы менеджмента организации, который не возможен без оперативной, достоверной и разносторонней информации, которая является основой принятия грамотных и эффективных управленческих решений. Формирование информационно-аналитической базы - отправная точка на пути развития успешной и стабильной организации. Перспективы и возможности развития данного научно-направления определяются реалиями текущих экономических условий, проблемами российской нормативной базы, а также опытом ведения бухгалтерского учета по имеющимся стандартам.

Ключевые слова: экономический анализ, информационная база, торговые организации, финансовое состояние, бухгалтерская отчетность

Economic analysis and information base. Problems and future.
Miroshkin I.S.

A big amount of market relation participants are interested in results of organization functioning in modern economic conditions. High level achievement of financial results, growth of market positions, financial condition strengthening is a result of high-quality organization management work which isn't possible without operational, reliable and versatile information which in turn is a basis of adoption of competent and effective management decisions. Information base for analytical procedures process is a starting point on a way of successful development for organization. Development prospects and possibilities of this scientific direction are defined by present economic conditions, present problems of the Russian law base, practical realization of accounting financial statements formation.

Keywords: economic analysis, information base, trade organizations, financial condition, accounting statement

Результаты ведения хозяйственной деятельности организации, суть происходящих в ней экономических процессов и явлений, раскрываются посредством представления информации различного содержания и структуры, что в совокупности образует единую информационную базу. Эффективность и качество принятия управленческих решений напрямую зависит, во-первых, от качества информационно-аналитического обеспечения менеджмента организации, во-вторых, от полноты и качества используемой информации. Любая аналитическая работа выстраивается в три блока (рис. 1).

В зависимости от целей, которые ставятся при проведении анализа, каждому из этапов выделяется различный объем трудозатрат, внимания и проработки. Качественное формирование информационной базы имеет основополагающее влияние на результат принятия управленческих решений и процесс реализации аналитических процедур.

Различают плановые, учетно-отчетные и внеучетные источники информации [7, стр. 46-47]:

- плановые источники содержат информацию о показателях, подлежащих обязательному выполнению;

- к учетно-отчетным источникам информации относятся данные бухгалтерского, статистического и оперативного учета (различные оперативные сведения планового отдела, отдела маркетинга, подразделений основного и вспомогательного производств, а также баз и складов, формирующих сведения о наличии и движении запасов (сырья, материалов, незавершенного производства, готовых товаров и др.)

- внеучетные данные подразделяются на дополнительные (акты аудиторских проверок, материалы обследований, постановления вышестоящей организации, материалы внутреннего и финансового контроля и др.); информационные (книги отзывов и предложений, решения производственных совещаний, материалы выставок-продаж, сообщения периодической печати и др.).

По мнению Н.В. Свиридовой, в отечественной и зарубежной научной литературе до настоящего момента не определены единые источники информационного обеспечения рейтинга финансового состояния организаций. Большинство авторов полагает, что в качестве информационной базы внешнего финансового анализа целесообразно использовать данные бухгалтерской отчетности. Основным видом информационного обеспечения рейтинга финансо-



Рис. 1. Этапы проведения аналитической работы

вого состояния должна быть официальная бухгалтерская (финансовая) отчетность – совокупность форм, составленных на основе достоверных данных бухгалтерского учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом состоянии организации в виде, удобном и понятном для проведения оценки и принятия управленческих решений. [12, стр. 144]

Использование информации внешней или внутренней отражает уровень возможностей пользователя, осведомленность в особенностях формирования информационной базы. Использование бухгалтерской финансовой отчетности в качестве базы для проведения анализа позволяет утверждать о сопоставимости результатов анализа как в динамике одной организации, так и в рамках нескольких организаций отрасли, а методики формирования анализируемых показателей изложены в общедоступных нормативных документах. Важным аспектом в составлении бухгалтерской финансовой отчетности является наличие аудиторского заключения. Аудиторы осуществляют проверку финансовых отчетов, а именно достоверность представленных в отчетности показателей, соответствие требованиям установленных нормативных актов. Существует четыре вида аудиторских заключений: безоговорочное, заключение с оговорками, отказ от заключения, отрицательное аудиторское заключение. Использовать отчетность организации в качестве информационной базы для проведения анализа возможно только при наличии, при этом необходимо учитывать наличие и содержание приведенных аудиторами оговорок.

Проблемы в области разработки базы информационно-аналитического обеспечения также возникают в связи с изменениями в системе регулирования бухгалтерского учета: изменением требований веде-

ния бухгалтерского учета, структуры и состава форм отчетности. В процессе эволюционного развития российского бизнеса появляются новые виды и формы хозяйственных операций, их становится все труднее учитывать в соответствии с требованиями действующего Федерального закона «О бухгалтерском учете». Так, с 2013 года вступает в силу новый закон «О бухгалтерском учете». В нем приведено определение бухгалтерского учета в следующей редакции: это формирование документированной систематизированной информации об объектах учета в соответствии с требованиями, установленными данным Законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. В данном определении сделан акцент на конечном результате бухгалтерского учета - бухгалтерской (финансовой) отчетности, постепенно бухгалтерская отчетность должна стать в полном смысле слова финансовой, приближенной к Международным стандартам финансовой отчетности. Она должна давать собственникам бизнеса и иным заинтересованным лицам представление о реальном финансовом и имущественном положении организации.

Большим шагом в этом направлении стало утверждение Приказа Министерства Финансов Российской Федерации от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Данный приказ утвердил 63 международных стандарта финансовой отчетности, рекомендованных для составления консолидированной финансовой отчетности. Начиная с составления отчетов за 2012 г. три категории российских предприятий и организаций (чья ценные бумаги обращаются на фондовом рынке, все российские кредитные организации и страховые компании) обязаны не только готовить, но и публиковать консолидированную финансовую от-

четность, составленную согласно стандартам и принципам МСФО. Как отметил директор Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Минфина России Л.З. Шнейдман, в ближайшей перспективе сохранится эта уникальная для российской бухгалтерии ситуация, когда одновременно действуют два комплекта документов: национальные стандарты для отчетности юридического лица и для консолидированной отчетности - международные стандарты. [13, стр. 1]

Данные изменения в долгосрочной перспективе укрепят позиции бухгалтерской финансовой отчетности как основного источника информации для проведения анализа, повысят уровень доверия пользователей, снизят трудозатраты бухгалтерии для ведения двойного учета. Однако на данном этапе развития нормативной базы некоторые зарекомендовавшие себя методики проведения экономического анализа становятся неприменимыми.

Как уже отмечалось выше, управленческому персоналу любой организации необходимо иметь инструмент объективной оценки финансового состояния объекта хозяйствования. Это необходимо с целью обеспечения не только текущей финансовой устойчивости и нормы рентабельности, но и перспективы роста и укрепления рыночных позиций компании в целом в долгосрочной перспективе. Данные категории является наиболее существенной характеристикой экономической деятельности, определяющей конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, уровень гарантии экономических интересов хозяйствующего субъекта, его собственников и партнёров.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его экономической конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, способно-

сти к исполнению своих обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. С помощью аналитических процедур выявляются наиболее значимые характеристики и стороны деятельности предприятия, делаются прогнозы его будущего состояния, после чего на основе этих прогнозов строятся планы производственной и рыночной активности, разрабатываются процедуры контроля за их исполнением. [10, стр. 9]

Содержание и основная целевая установка информационно-аналитического обеспечения - оценка финансового положения и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью разработки наиболее эффективной финансовой политики. В более широком понимании анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- 1) определение финансового положения;
- 2) выявление изменений в финансовом состоянии в контексте временных этапов развития;
- 3) выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- 4) прогноз основных тенденций финансового состояния;
- 5) подготовка информационной базы для принятия управленческих решений.

Анализ финансового состояния организаций – это процесс исследования механизмов формирования, размещения и использования собственного, заемного, привлеченного капитала с целью поиска резервов и альтернативных источников укрепления финансового состояния, повышения уровня рентабельности, наращивания собственного капитала. Изучая актуальные вопросы анализа финансового состояния организаций по мнению признанных авторов российского экономического сообщества, актуальным является вопрос формирования объективной базы информационно-аналитического

обеспечения и систематизации результатов проводимого анализа, которые смогли бы учесть отраслевую специфику, нормативные и законодательные аспекты, особенности ведения учета и формирования отчетности на территории Российской Федерации.

В настоящее время, в условиях долговых проблем Европейского сообщества и ожидания второй волны «финансового кризиса» в России, когда многие компании в нашей стране находятся в тяжелых финансовых условиях, резко возрастает значение уровня информационно-аналитического обеспечения комплексной оценки их деятельности и, как следствие, анализа финансового состояния как ключевого элемента комплексного экономического анализа. Вопрос разработки методики информационно-аналитического обеспечения оценки финансового состояния организаций является открытым, исследование в данном направлении является актуальным не только для теоретических основ анализа бухгалтерской отчетности, но и найдет свое широкое практическое применение.

Решением вышеописанных задач может послужить разработка системы информационно-аналитического обеспечения основанной на системе рейтинговой оценки организации, основанной на данных бухгалтерской отчетности. Данное направление работы, по мнению автора, является наиболее перспективным и востребованным с прикладной точки зрения с учетом тенденций к изменению российского законодательства. Вбирая в себя уже имеющийся опыт рейтинговых оценок признанных российских и зарубежных авторов, расчет системы относительных показателей способен адаптироваться к меняющейся конъюнктуре рынка и особенностям делового оборота, нивелируя отрицательное влияние устаревших закрепленных нормативов, а использование данных бухгалтерской фи-

нансовой отчетности - наиболее достоверной и прозрачной информационной базой для проведения исследования.

Литература

1. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 28.11.2011)
2. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность компании» (ПБУ 4/99)» (ред. от 08.11.2010)
3. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации»
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
5. Бариленко В.И. «Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие» - М.: ФОРУМ, 2012 г.
6. Басовский Л.Е. «Теория экономического анализа: учебное пособие» - М.: ИНФРА-М, 2012 г.
7. Вахрушина М.А. «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности» - М.: Вузовский учебник, 2009.
8. Войтоловский Н.В., Калилина А.П., Мазурова И.И. «Комплексный экономический анализ предприятия» - СПб.: Питер, 2012 г.
9. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. «Анализ финансовой отчетности: учебник» - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009.
10. Ковалев В.В., Волокwa О.Н. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.» - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009.
11. Пласкова Н.С. «Стратегический и текущий экономический анализ: учебник» (Полный курс MBA) - М.: Эксмо, 2008.
12. Свиридова Н.В. «Система рейтингового анализа финансового состояния организаций» - М.: Альфа-М, 2007. – 256 с.
13. <http://www.klerk.ru/buh/news/259939/>

Сценарий развития мирового рынка биотоплива как международный опыт использования биотопливных продуктов и технологий

Сорокин Денис Игоревич,
аспирант Российской академии на-
родного хозяйства и государствен-
ной службы при Президенте РФ

В данной статье раскрываются междуна-
родный опыт использования
биотопливных продуктов и техноло-
гий их совершенствования. Указаны
преимущества современных разра-
боток в области получения новых био-
продуктов. Рассмотрена экономичес-
кая и политическая зависимость
стран от энергоресурсов и приведе-
ны примеры государственной под-
держки по международному опыту.
Проанализирован мировой рынок
возобновляемых источников энергии,
дан прогноз развития.
Ключевые слова: Биотопливные техно-
логии, Рынок возобновляемых источ-
ников энергии.

The scenario of the global biofuels
market as international experience in
the use of biofuel products and
technologies
Sorokin D.I.

This article describes the use of
international experience in biofuel
products and technologies to improve
them. The advantages of modern
developments in the field of production
of new bioproducts. We consider the
economic and political dependence on
energy resources and examples of state
support for international experience. We
analyze the global renewable energy
market, give the forecast of
development.
Keywords: Biofuel technologies, global
renewable energy market.

Биотопливо¹ – твердое, жидкое или газообразное топливо, получаемое из биомассы термохимическим или биологическим способом.

Биомасса – все виды веществ растительного и животного происхождения, продукты жизнедеятельности организмов и органические отходы, образующиеся в процессах производства, потребления продукции и на этапах технологического цикла отходов.

Существует широкий спектр технологий переработки биомассы различного происхождения в биотопливо. В качестве сырья используются сельскохозяйственные культуры, отходы сельского хозяйства, пищевых, лесопильных, деревообрабатывающих и других производств. Получаемые виды биотоплива в твердом, жидком и газообразном состоянии применяются в различных областях человеческой деятельности: для промышленной генерации и когенерации, в качестве моторного топлива на автотранспорте и железнодорожном транспорте, в системах автономного тепло-, электроснабжения и проч. (рис. 1).

В весовом выражении суммарное потребление биоэтанола и биодизеля на порядок превосходит объем потребления прессованного твердого топлива (древесных пеллет, брикетов).

Биоэтанол и биодизель применяются в качестве биологического моторного топлива в форме самостоятельного вида топлива или добавок соответственно к бензинам и дизельному топливу. В случае смешивания принято говорить о «смесевом» топливе. Стимулом к развитию производства и потребления биотоплива в мире стало истощение мировых запасов нефти и увеличение выбросов со стороны автомобильного транспорта. В действительности, автомобильный транспорт является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики и крупнейшим потребителем энергии. В настоящее время мировой автопарк оценивается примерно в 900 млн ед. автотранспорта. Несмотря на развитие катализаторной техники, разработку бензинов, не содержащих тетраэтилсвинца, дизельного топлива с пониженным содержанием серы, на долю автотранспорта по-прежнему приходится до 90% всех атмосферных загрязнений в форме парниковых газов (диоксида углерода CO₂). Биотопливо повышает октановое число, является оксигенатом (т.е. обеспечивает более полное сгорание топлива), что приводит к уменьшению выбросов вредных веществ в атмосферу, вследствие чего биотопливо не попадает под ограничения Киотского протокола. Основная область применения рассматриваемых видов биотоплива (биоэтанол, биодизель) – использование в качестве моторного топлива.

Варианты использования биоэтанола представлены на рис. 2.

На диаграмме показаны наиболее характерные схемы распространения биоэтанола на внутреннем рынке. Производством биоэтанольного завода является либо биоэтанол, либо присадка ЭТБЭ (этил-трет-бутиловый эфир).

Смешивание биоэтанола и бензина в принципе можно осуществлять в любом месте: в условиях нефтебаз, НПЗ и мини-НПЗ.



Рис. 1. Технологии производства биотоплива[3]

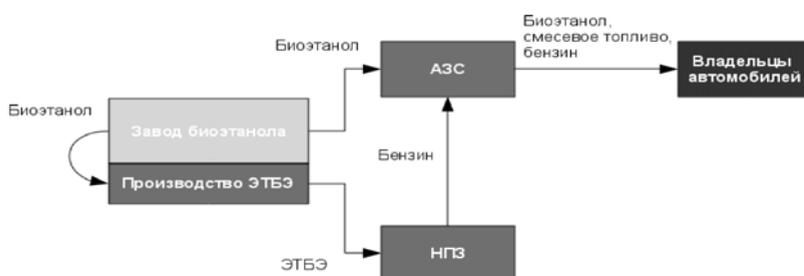


Рис. 2. Варианты использования биоэтанола

Однако, поскольку срок хранения смеси из бензина и спирта является непродолжительным, его чаще всего смешивают на АЗС. Используются две основные технологии смешивания: в объеме (небольшие емкости) и в потоке – более прогрессивная технология. Кроме того, в ряде стран на АЗС можно купить чистый биоэтанол (Е100).

ЭТБЭ в настоящее время рассматривается в качестве более экологичной, но одновременно более дорогой альтернативы использованию МТБЭ (метил-трет-бутиловый эфир). Присадка ЭТБЭ используется в производстве высокооктановых бензинов на НПЗ, которые впоследствии также поставляют продукцию на АЗС.

Очевидно, что некоторые потребители покупают биоэтанол и бензин, минуя АЗС, поэтому каждый из участников цепочки переработки может осуществлять сбыт напрямую конечным потребителям.

Технологическая цепочка передела биодизеля в целом совпадает с цепочкой биоэта-

нольной отрасли. Важное отличие заключается в том, что в биодизеле содержится метиловый спирт, который относится к классу опасных веществ. По этой причине легальное смешивание биодизеля осуществляется преимущественно на НПЗ. В некоторых странах Восточной Европы, например на Украине, фермеры получают биодизель смешиванием масла с дизельным топливом в кустарных условиях.

Биотопливом могут заправляться легковые автомобили, грузовые автомобили, железнодорожный транспорт, сельскохозяйственные машины, морской транспорт, а также специальный автотранспорт министерств и ведомств.

Второе направление использования биотоплива, находящееся по состоянию на 2012 год в стадии зарождения, – генерация и когенерация. Первая ТЭЦ была переведена на использование биоэтанола в 2010 году в Бразилии (мощность 87 МВт).

Рынок генерации и когенерации, в том числе бытовых и по-

лупромышленных генераторов, обладает огромным потенциалом с точки зрения объемов использования биотоплива. Собственно, стимулом исследований возможности перевода ТЭЦ на биоэтанол стало сокращение спроса на бразильское биотопливо со стороны Северной Америки и необходимость создания новых рынков сбыта на пороге кризиса перепроизводства.

Вместе с тем перевод котельных и ТЭЦ на биотопливо экономически оправдан лишь в отдельных странах мира с дешевым сырьем и развитым производством. Основные барьеры развития этого сегмента:

себестоимость производства биотоплива выше себестоимости выпуска нефтепродуктов, которые считаются наиболее дорогим видом топлива для генерации (дороже природного газа, древесной биомассы в прессованном и непрессованном виде, угля);

возможный экологический эффект от перевода станций на биотопливо ощутимо меньше по сравнению с переводом на биотопливо транспортных средств.

По указанным причинам ожидается, что биотопливо для генерации будет использоваться преимущественно в Бразилии, в странах с собственным дешевым биотопливом, а также в развитых странах, где важное значение имеют экологические инициативы и ископаемые ресурсы имеют высокие цены (работа на импортном топливе).

Существуют также товарозаменители биотоплива. Биобутанол представляет собой результат трехлетнего сотрудничества двух крупнейших транснациональных корпораций мира – DuPont и British Petroleum (BP), направленного на создание нового вида биотоплива, более совершенного в техническом и эксплуатационном отношении по сравнению с традиционными видами биотоплива.

По своей сути биобутанол – это тот же биоэтанол, только более калорийный и обладающий меньшей себестоимостью производства. Благодаря низкому давлению паров, биобутанол легко смешивается с обычным бензином. Энергетическая ценность биобутанола выше по сравнению с биоэтанолами и составляет около 85% плотности энергии бензина. Данные свойства позволяют повышать нормативное содержание биотоплива в топливе, избегая при этом модификации двигателя (10% – в Европе, 11.5% – в США; потенциал – до 16% по объему).

Как ожидается, в отличие от существующих биотоплив, биобутанол потенциально может быть транспортирован по трубопроводному транспорту, что позволит избежать потребности в создании дополнительной транспортной инфраструктуры.

Недостатки инновационного продукта и степень воздействия его на изменение климата в связи с отсутствием реального практического применения оценить довольно трудно.

К числу перспективных разработок относят также так называемое синтетическое биотопливо или Biomass to Liquid (Btl), исходным сырьем для которого служат древесина, энергетические растения и биоотходы (щепа, опилки или тара).

Преобразование твердой биомассы в жидкость осуществляется методом пиролиза, разработанным немецкой компанией Choren Industries GmbH Freiberg (Choren). Путем изменения технологических условий (температура, давление, время термической обработки, состояние слоя материала и т.д.) можно эффективно управлять соотношением газообразной, жидкой и твердой фракций термохимической переработки. Максимальный объем выхода жидкого биологического топлива из биомассы достигает 75%.

Одним из основных преимуществ синтетического биотоплива является то, что оно не тре-

бует модернизации существующего двигателя. Btl практически не содержит CO₂, серы и ароматических углеводородов, поэтому даже в долго эксплуатировавшихся моторах не образует отложений. Объемы вредных выбросов в атмосферу при использовании биотоплива второго поколения сокращаются на 30-50%.

Превосходство Biomass to Liquid по сравнению с биотопливом первого поколения (биоэтанол, биодизель) является более высоким показателем выработки с гектара – 4000 л (биоэтанол – 2500 л, рапсовое масло – 1300 л).

По мнению специалистов фирмы Choren, самыми энергоемкими растениями для биотоплива второго поколения являются: в Европе – быстрорастущая ива; в субтропической и тропической зонах – эвкалипт.

Специалисты высоко оценивают потенциал энергоемких растений, позволяющих производить энергию в той или иной форме на протяжении всего года. Уже в 2009 году установленные мощности Btl Германии могли обеспечить 20% спроса на органическое топливо со стороны транспорта. К 2030 году потенциал замещения может составить 35%.

Однако современная технология производства Btl несовершенна как с экономической, так и с технической точки зрения. Высокая стоимость конечного продукта (около 0.7 евро/л) делает его абсолютно неконкурентоспособным по сравнению с минеральным топливом, себестоимость которого – 0.35-0.40 евро/л. Проблема поиска путей снижения себестоимости является наиболее актуальной в среде разработчиков технологий получения биологического продукта.

Анализ мировой практики позволяет создать характерный сценарий развития биотопливного рынка и отрасли в отдельной стране.

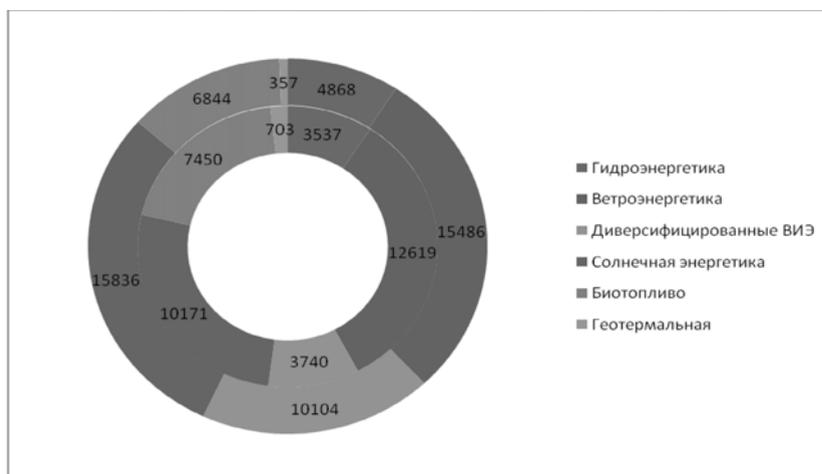
Основной особенностью отрасли является высокая степень

государственного влияния. Именно государство обычно выступает инициатором запуска производства и регулирует рынок, как со стороны предложения, так и со стороны спроса. При этом правительственные структуры руководствуются тремя основными факторами:

- экономическими;
- политическими;
- экологическими.

В первых двух случаях речь идет о снижении глобальной зависимости отдельных государств от нефтяного импорта, что гарантирует им экономические выгоды и одновременно большую политическую независимость. Наиболее яркие примеры в данном случае – Бразилия, где развитие биоэтанольного рынка стало следствием роста цен на нефть в 70-е годы прошлого века, а также ряд стран Центральной и Южной Америки. Особенно тяжело в этом отношении приходится развивающимся странам, располагающими небольшими запасами собственного минерального сырья. Страны Африки тратят на закупку нефти 10-15% ВВП. В 2006-2007 гг. Индия затратила на импорт нефти 57 млрд долл., что практически эквивалентно дефициту внешнеторгового баланса страны. При этом в стране существует реальная возможность для производства дешевого биотоплива из местных сельскохозяйственных культур.

Другим важным стимулом развития биотопливного производства стала ратификация Киотского протокола – глобального проекта по внедрению экологических инноваций для снижения выбросов парниковых газов. Страны-участницы данного соглашения приняли на себя обязательства в 2008-2012 гг. сократить уровень загрязнения окружающей среды на 5.2% по сравнению с уровнем 1990 года. Неудивительно, что, как результат данной политики, внимание государственных структур переключилось на транспортный сектор, являю-



Примечание. Внутренний круг – 2010 год, внешний круг – 2011 год.
Рис. 3. Структура сделок M&A на мировом рынке по типу ВИЭ в 2010-2011 гг. в млн. долл. [1]

щийся основным источником выбросов.

Поскольку биотопливное производство затрагивает интересы сразу нескольких экономически значимых отраслей (сельское хозяйство, машиностроение, нефтепереработка и др.), на законодательном уровне были приняты целые комплексы мер как поощрительного, так и директивного характера, направленные на создание, с одной стороны, благоприятного отраслевого климата для привлечения инвестиционного капитала, а, с другой стороны, – на обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности биологического продукта и максимальной доступности для конечного потребителя. Типы используемых государственных инструментов, как правило, одинаковы:

директивные меры. К директивным мерам относятся нормативы использования биотоплива (биотопливные стандарты). Например, в Европе достигнута цель – достижение доли биотоплива в совокупном объеме потребления моторного горючего 5.75% (в энергетическом выражении) в 2010 году.

Директивные меры на практике реализуются в форме нормативов для поставщиков топлива на внутренний рынок, в которых также закрепляются минимальные уровни содержания

биотоплива в общем объеме поставки.

поощрительные меры. Поощрительные меры могут распространяться на всех участников производственной и распределительной цепочек: производителей сырья; производителей биотоплива; компании, занимающиеся смешиванием; потребителей. В качестве поощрительных мер могут использоваться:

- льготные кредиты для участников производственной и распределительной цепочек: особенность биотопливного производства заключается в том, что само по себе оно уступает в рентабельности добыче и переработке углеводородов;

- инструменты налоговой политики: льготное налогообложение для участников производственной и распределительной цепочек; налоговые вычеты для владельцев FFV и др.;

- снижение акциза на смешанные виды топлива и на чистое биотопливо. В большинстве стран мира себестоимость производства биотоплива выше по сравнению с себестоимостью выпуска традиционных видов топлива. Соответственно, для повышения конкурентоспособности биотопливного продукта распространенной мерой государственной поддержки является снижение акцизной ставки или ее обнуление для смешан-

ных и чистых биотоплив. Это позволяет выравнивать цену смешанного и традиционного топлива для конечных потребителей.

Таким образом, государство принимает от производителей на себя часть инвестиционных и производственных издержек. Это необходимо для обеспечения сравнительно низкого порога выхода на рынок и привлечения как можно большего числа инвесторов. Ежегодный объем государственной поддержки отрасли может достигать сотен миллионов долларов. При этом, несмотря на то, что государство недополучает часть бюджетного дохода, оно значительно выигрывает от экономии на нефтяной закупке.

Как свидетельствует мировой опыт, в качестве итогов запуска биотопливного механизма удастся достичь не только обозначенных выше целей, но и получить совокупный положительный эффект в экономической и социальной сферах. Как результат – подъем сельского хозяйства, рост занятости населения, снижение цен на традиционное горючее и даже снижение инфляции.

Отрасль ВИЭ в настоящее время является одним из мировых лидеров на рынке сделок слияния и поглощения (M&A). По оценке PricewaterhouseCoopers (PwC), в 2011 году доля сделок M&A на рынке ВИЭ (53.5 млрд долл.) составила 30,7% от общего объема сделок M&A энергетического рынка (электроэнергия и газ – 174.4 млрд долл.). Указанный объем в 53.5 млрд долл. был сформирован 570 сделками, при этом их объем в натуральном выражении снизился по сравнению с 2010 годом на 6% (606 в 2010 году), в денежном вырос на 40% (38.2 млрд долл. в 2010 году). На долю биотоплива (биоэтанола, биодизеля и биомассы) пришлось 13% сделок в денежном выражении и 15.4% – в натуральном (рис. 3).

Крупнейшей сделкой на рынке биотоплива в 2011 году стала покупка бразильской компа-

нией CPFL Energia S.A (Бразилия) компании ERSA Energias Renováveis. CPFL Energia S.A имеет 4 375 МВт производственных мощностей, включая находящиеся в стадии строительства или в процессе подготовки для строительства, 45 % из которых-ветроэнергетика, 36%- биомасса и 18%- гидроэнергетика. CPFL имеет 13 % рынка электроэнергии в Бразилии.

Слияние компаний ERSA следует за своим приобретением в апреле 2011 SL Jantus, владельца самой большой фермы по производству ветроэнергии страны. Сумма сделки составила 2,9 млрд. долл., т.е. более трети от общего объема сделок на рынке биотоплива в 2011 году. Данное обстоятельство предопределило лидерство Южной Америки на рынке биотопливных сделок M&A

Согласно прогнозу PwC, 2012 год будет также нелёгким для M&A на рынке ВИЭ. Заключение сделок на рынке возобновляемых источников энергии и энергоэффективности способствует усилению развития сектора. Устойчивое большое число сделок и рекордные суммы общей стоимости отражают зрелость сектора. Также можно отметить тенденцию нестабильности рынка из-за озабоченности по поводу государственной политики в отрасли возобновляемых источников энергии.

Рынок биотоплива на рынке M&A является нишевым сегментом и характеризуется низким уровнем сделок, наибольший объем которых приходится на отрасль производства биоэтанола. Связано это с тем, что производство биоэтанола – сравнительно понятный для инвесторов вид бизнеса, в котором обычно вопросы обеспечения производства сырьем и непосредственно выпуск биоэтанола объединены в рамках одной компании или структуры (заводы при возделываемых полях). Кроме того, производство биоэтанола по сравнению

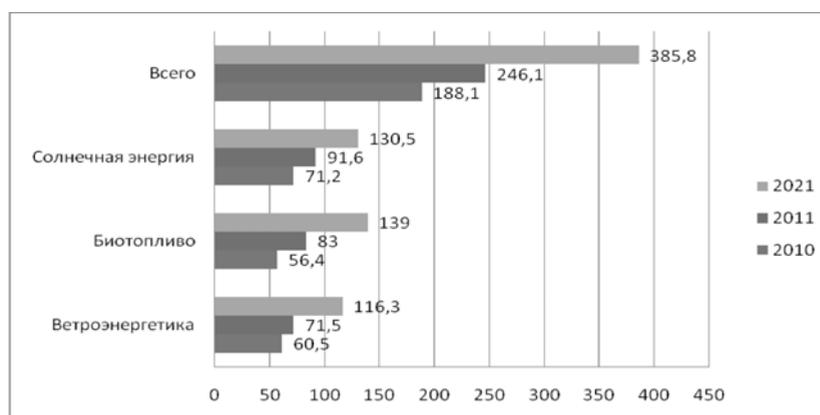


Рис. 4. Объем мировых рынков ВИЭ в 2011 году и прогноз на 2021 год, млрд долл. [2]

с биодизелем характеризуется заметно большим оборотом, что способствует интерес крупных тематических инвесторов.

Поскольку все агентства прогнозируют дальнейший рост потребления биотоплива, интерес инвесторов к этому рынку будет увеличиваться пропорциональными темпами. Ожидается, что, помимо производства биотоплива, инвесторы будут вкладываться в доставку топлива до конечного потребителя (создание инфраструктуры), а также в преобразование топлива (генерация, транспортный сегмент).

В мировом масштабе биотопливо является одним из наиболее развитых сегментов рынка возобновляемых источников энергии (ВИЭ). По данным Clean Edge, объем мирового рынка альтернативной энергетики² по трем основным ВИЭ составил в 2011 году 246.1 млрд долл., увеличившись на 23.6% по сравнению с предыдущим годом. На долю биотоплива (только биоэтанол и биодизель) при этом пришлось 83.0 млрд. долл., что соответствует второму месту после солнечной энергетики (рис. 4).

Clean Edge прогнозирует до 2019 года более быстрый рост рынка биотоплива по сравнению с рынком ВИЭ в целом. Средний ежегодный темп роста (CAGR) 2011-2019 составит 9.6% (по трем сегментам суммарно – 8.9%). При этом обще-

мировой потенциал энергоресурсов, основанных на биомассе, составляет, по различным оценкам, от 2 до 27 млрд т.

Международное энергетическое агентство (IEA) прогнозирует ежегодный прирост рынка биотоплива в 7-9% в перспективе до 2013 года. При этом доля биотоплива в общем объеме потребления транспортного горючего должна составить к 2030 году 4-6%, а объем производства – вырасти до 150 млн т. Некоторые эксперты прогнозируют более существенные показатели удельной значимости биотоплива – 15-20%. Несмотря на разницу прогнозных цифр, вполне очевидно, что биотопливо не станет 100% альтернативой углеводородным энергоносителям и будет занимать определенную региональную или ситуационную нишу энергетического рынка.

Объемы биоэтанольного производства, согласно прогнозам, к 2020 году будут в пять-шесть раз выше показателей биодизельной промышленности. Тому есть несколько объяснений. Прежде всего, биодизельное производство находится пока еще в состоянии развития, в то время как биоэтанольные рынки в США и Бразилии уже можно считать сложившимися, как с точки зрения оборотов и участников рынка, так и с точки зрения технологий (биотопливо второго поколения).

Во-вторых, производство биодизеля требует большего числа сельскохозяйственных площадей, так как показатель выпуска биоэтанола с единицы посевной площади намного выше.

В-третьих, некоторые прогнозы указывают на опасность замкнутости рынка биодизеля на странах ЕС, в то время как развитие в других регионах может оказаться крайне слабым.

Согласно отчетам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), объем производства биоэтанола будет расти и к 2017 году достигнет 125 млрд л, что в 2 раза выше показателя 2007 года.

Производство биодизеля также будет расти ускоренными темпами и к 2017 году составит 24 млрд л (21 млн т).

Следствием развития биотопливной индустрии станет увеличение объема задействованных посевных площадей. Если сейчас для удовлетворения потребностей рынка биотоплива используется около 1% всех пахотных земель, то к 2030 году доля может увеличиться до 2,5% (35 млн га).

Стоит учитывать, что динамика прогнозных показателей находится в прямой зависимости от состояния сырьевого рынка и от региональных политик регулирования биотопливного рынка. Кроме того, выделяется ряд дополнительных негативных факторов.

Прежде всего, речь идет о росте цен на пищевые сельскохозяйственные культуры и, как следствие, на продовольственные товары, в чем многие эксперты обвиняют биотопливную промышленность. При этом реальная степень значимости влияния биотопливного рынка на сырьевую инфраструктуру скорее лежит в области психологии, чем действительно в об-

ласти использования сырья. Так, в США – самом крупном потребителе пшеницы и кукурузы для производства этанола – в этанольной промышленности используется порядка шестой части собираемого урожая зерновых. При этом в 2006-2007 гг., когда цены на продовольствие ощутимо выросли, США почти на треть увеличило объем экспортных поставок пшеницы, а экспорт кукурузы остался на прежнем уровне. В Китае потребность в зерновых для выпуска биотоплива – порядка 1% от общего объема урожая, в странах ЕС – менее 1%. В производстве биодизеля страны постепенно переходят на непивцевые культуры, которые лишь косвенно, за счет занимаемых под засев площадей, влияют на снижение урожаев пищевых культур.

Другим сдерживающим фактором является экология. Так, в США были проведены исследования влияния, направленные на определение возможности водного истощения в северных и южных штатов по причине роста урожаев кукурузы, которая требует больше воды, чем традиционные для регионов соя и хлопок. Кроме того, производство самого биоэтанола является довольно водоемким: завод по выпуску 350 млн. л биотоплива потребляет воды столько же, сколько город с населением 5 тыс. чел. В дополнение к этому критике с точки зрения экологичности подвергаются технологии производства биоэтанола в Бразилии (в том числе экология труда на сахарных плантациях).

Третий фактор, снижающий инвестиционную привлекательность отрасли, – значительное превышение в некоторых регионах предложения над спросом. Данная особенность характерна для рынка биоэтанола, где уровень загрузки в странах ЕС не превышает 50%. Конкуренция производителей выли-

вается в ценовую конкуренцию. В Бразилии уровень спроса на биодизель, установленный правительством, уже в 2-3 раза превзойден установленной мощностью действующих предприятий.

С развитием международных торговых отношений существенно увеличивается число участников биотопливного рынка, в том числе и в сырьевом сегменте. Согласно Biofuels Progress Report, основными объектами импорта в ближайшей перспективе станут рапсовое масло из Украины, России; соевое масло из стран Латинской Америки, пальмовое масло из Индонезии и Малайзии, а также биоэтанол из Бразилии и других стран тропического региона.

Группу основных потребителей импортного биотоплива будут составлять ЕС, Китай и Индия. Расширится сегмент потребления в развивающихся странах Азии и Африки, уже заваживших о национальных биотопливных программах.

Литература

1. Официальный сайт PwC – [Электронный ресурс] URL: <http://www.pwc.ru>. – Дата обращения: 11 апреля 2012.
2. Официальный сайт Clean Edge – [Электронный ресурс] URL: <http://cleanedge.com> – Дата обращения: 15 апреля 2012.
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ – [Электронный ресурс] URL: <http://mcx.ru> – Дата обращения: 19 апреля 2012.

Ссылки:

1. Определения биотоплива и биомассы в соответствии с ГОСТ Р 52808-2007 «Нетрадиционные технологии. Энергетика биотехнологий. Термины и определения».
2. Под рынком следует понимать суммарный объем продаж энергетических систем и топлива указанных сегментов.

Закономерности и современные тенденции развития мирового хозяйства: прогнозы экономической активности и перспективы менеджмента

Тебекин Алексей Васильевич, д.т.н., д.э.н., профессор, кафедра Экономической теории и предпринимательства Института экономики РАН

Рассмотрены закономерности развития всемирного хозяйства с позиций больших циклов экономической активности Н.Д. Кондратьева, средних циклов экономической активности С. Кузнеца, малых циклов экономической активности К. Жугляра и бизнес-циклов Дж. Китчина. Проанализированы современные тенденции развития всемирного хозяйства с учетом динамики энергетических, материальных, интеллектуальных и трудовых ресурсов и оценки их стоимости. Представлен прогноз развития всемирного хозяйства на период до 2020 года.

Ключевые слова: всемирное хозяйство, закономерности развития, современные тенденции развития. Regularities and current trends of development of the world economy; forecasts of economic activity and management prospect Tebekin A.V.

Regularities of development of the world economy from positions of big cycles of economic activity of N. D. Kondratyev, intermediate-term cycles economic S.Kuznetsa's activity, minor cycles of economic activity of K.Zhuglyar and J business cycles are considered. Kitchina Current trends of development of the world economy taking into account dynamics power, material, intellectual and a manpower and an assessment of their cost are analysed. The forecast of development of the world economy for the period till 2020 is presented.

Keywords: world economy, regularities of development, current trends of development.

Несмотря на многочисленные заявления большинства экспертов о преодолении мирового экономического кризиса 2008-2009 годов, обусловленных ссылками на текущие (тактические и конъюнктурные) показатели развития ведущих стран мира, определяющих динамику развития всемирного хозяйства, на наш взгляд для описания современных тенденций и предоставления прогноза развития мирового хозяйства требуется более глубокий анализ.

При исследовании современных тенденций развития всемирного хозяйства будем исходить из того, что динамика экономического развития мирового хозяйства, с одной стороны, определяется трендом долгосрочного роста, а с другой стороны циклическим (волнообразным) изменением уровня мировой экономической активности.

Модуляция линейного тренда долгосрочного роста волнообразными изменениями экономической активности формируют основу прогноза развития всемирного хозяйства.

Тренд долгосрочного роста, с одной стороны, завуалирован естественными инфляционными процессами, а, с другой стороны, искажен разрывом финансовых активов от реальных активов (рис. 1) во многом искусственной природы, что требует отдельного рассмотрения¹.

Краткосрочная же динамика рыночного развития, представляющая наибольший конъюнктурный интерес, в основном определяется циклами экономического развития.

Несмотря на то, что основные циклы экономической активности хорошо известны (табл. 1)², их непосредственное влияние на современную экономику изучено достаточно слабо, не говоря уже о том, что совместное их влияние на экономику, определяющее современные тенденции развития всемирного хозяйства, не изучено вовсе.

Наш анализ цикличности базируется на рассмотрении закономерностей развития всемирного хозяйства с позиций:

- больших циклов экономической активности Н.Д. Кондратьева (технологических циклов)³,
- средних циклов экономической активности С. Кузнеца (строительных циклов)⁴,
- малых циклов экономической активности К. Жугляра (банковских циклов)⁵,
- бизнес-циклов Дж. Китчина, определяемых вариациями рыночной стоимости золота⁶.

Попытка оценки совместного влияния на экономику циклов экономической активности, определяющих современные тенденции развития всемирного хозяйства, на качественном уровне нами была предпринята в форме наложения больших, средних, малых и бизнес-циклов экономической активности при построении комплексной модели «анализ – оценка – моделирование – прогнозирование» как инструмента управления инвестиционной деятельностью в экономических системах производственного типа. Блок-схема реализованной комплексной модели, с четом ожидаемых ре-

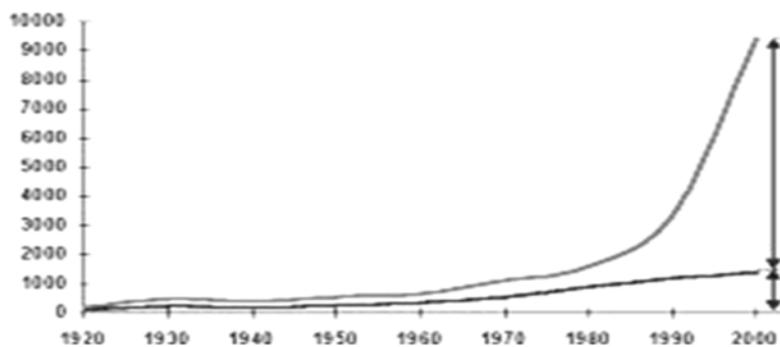


Рис. 1. Динамика биржевого индекса Доу-Джонса, демонстрирующая разрыв значений стоимости физических активов, фиксируемых бухгалтерской отчетностью (нижняя линия) и уровня их рыночной оценки (верхняя линия)

Таблица 1
Основные типы циклов экономической активности

Тип	Длительность цикла	Главные признаки
Китчина	2 – 4 года	Величина товарно-материальных запасов, колебания ВВП, инфляции, занятости, коммерческие циклы
Жугляра	7 – 12 лет	Инвестиционный цикл, колебания ВВП, инфляции и занятости
Кузнецца	16 – 25 лет	Доход – иммиграция – жилищное строительство – совокупный спрос – доход
Кондратьева	40 – 60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестера	200 лет	Энергия и материалы
Тоффлера	1000 – 2000 лет	Развитие цивилизаций



Рис. 2. Блок-схема комплексной модели «анализ – оценка – моделирование – прогнозирование», как инструмента управления инвестиционной деятельностью в экономических системах

зультатов хозяйственной деятельности (ХД), приведена на рис.2.⁷

Результаты качественной оценки совместного влияния больших, средних и малых циклов на российскую экономику с привязкой во времени приведены в табл. 2.⁸

Однако подобная качественная оценка не дает количественного представления об уровне циклической экономической активности в тот или иной момент времени. Для решения подобной задачи и оценки совместного влияния различных циклов экономической активности осуществим наложение волн различной длительности и амплитуды (рис. 3), подразумевая при этом суммирование волн Н. Кондратьева (длительность цикла 50 лет), С. Кузнецца (длительность цикла 20 лет), К. Жугляра (длительность цикла 10 лет) и Дж. Китчина (длительность цикла 4 года).

При этом каждую из указанных волн представим косинусоидальной моделью вида:

$$I_i(t) = I_{oi} \times \cos(w_i t),$$

где $I_i(t)$ – текущая интенсивность i -го цикла экономической активности в момент времени t , I_{oi} – максимальная интенсивность i -го цикла экономической активности,

w_i – круговая частота i -го цикла экономической активности.

Принимая за основу прямую пропорцию длительности и амплитуды циклов экономической активности рассчитаем относительную интенсивность их совместного влияния на мировую экономику. Результаты оценки совместного влияния больших ($I_1(t)$), средних $I_2(t)$, малых $I_3(t)$ и бизнес-циклов $I_4(t)$ экономической активности с учетом их амплитудно-фазовых характеристик

$$I_{\Sigma}(t) = I_1(t) + I_2(t) + I_3(t) + I_4(t)$$

с 1991 по 2020 годы приведены на рис. 4.⁹

Как следует из проведенных исследований, объективно переход суммарного влияния

волн экономической активности с положительного на отрицательный уровень произошел еще в 2007 году. Однако инерционное влияние на сознание потребителей ничем не обеспеченных финансовых активов (рис. 1) привело к тому, что их «усыпляющее» действие мировая экономика в полной мере ощутила лишь в 2008 году.

Исследования также показывают, что объективно, с учетом фактической инфляции 2009 год в мировой экономике объективно хуже 2008-го, 2010-й – хуже 2009 год, 2011-й хуже 2010-го, а 2012-й год хуже 2011-го. Не случайно ведущие экономисты часто подчеркивают, что кризис еще не закончился.

Таким образом, из всех последних лет 2012 год является наиболее проблемным с точки зрения экономической активности.

Кроме того, следует отметить, что после незначительного подъема экономической активности в 2013 и 2014 годах последует дальнейший ее спад. Это означает, что в ближайшие годы в бизнесе будут преобладать оборонительные стратегии управления.

Более подробный анализ динамики экономической активности в системе мирового хозяйства будет предложен читателю в последующих публикациях.

Литература

1. Экономическая история мира. Под ред. М.В. Конотопова. Том 6, книги 1,2. – М.: КноРус, 2012.
2. Тебекин А.В. Инновационное развитие экономики. – М.: МГАДА, 2008.
3. История экономических учений. Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2006.
4. Линдерт. П.Х. Современная экономическая теория - М.: Прогресс, 2006.
5. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика 13-ое изд. - М.: ИНФРА-М, 2005.

Таблица 2

Циклы экономической активности, определяющие стабильность социально-экономического развития общества

Годы	Динамика по БЦЭА Н. Конрадьева	Динамика по СЦЭА С. Кузнеца	Динамика по МЦЭА К.Жульера
1991	Подъем	Спад	Подъем
1992	Подъем	Кризис	Подъем
1993	Подъем	Подъем	Пик
1994	Подъем	Подъем	Спад
1995	Пик	Подъем	Спад
1996	Спад	Подъем	Спад
1997	Спад	Подъем	Спад
1998	Спад	Подъем	Кризис
1999	Спад	Подъем	Подъем
2000	Спад	Подъем	Подъем
2001	Спад	Подъем	Подъем
2002	Спад	Пик	Подъем
2003	Спад	Спад	Подъем
2004	Спад	Спад	Пик
2005	Спад	Спад	Спад
2006	Спад	Спад	Спад
2007	Спад	Спад	Спад
2008	Спад	Спад	Спад
2009	Спад	Спад	Кризис
2010	Спад	Спад	Подъем
2011	Спад	Спад	Подъем
2012	Спад	Кризис	Подъем
2013	Спад	Подъем	Подъем
2014	Спад	Подъем	Подъем
2015	Спад	Подъем	Пик
2016	Спад	Подъем	Спад
2017	Спад	Подъем	Спад
2018	Спад	Подъем	Спад
2019	Спад	Подъем	Спад
2020	Кризис	Подъем	Кризис

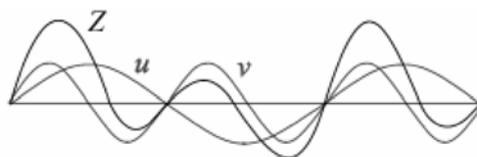


Рис. 3. Пример наложения волн различной длительности и амплитуды

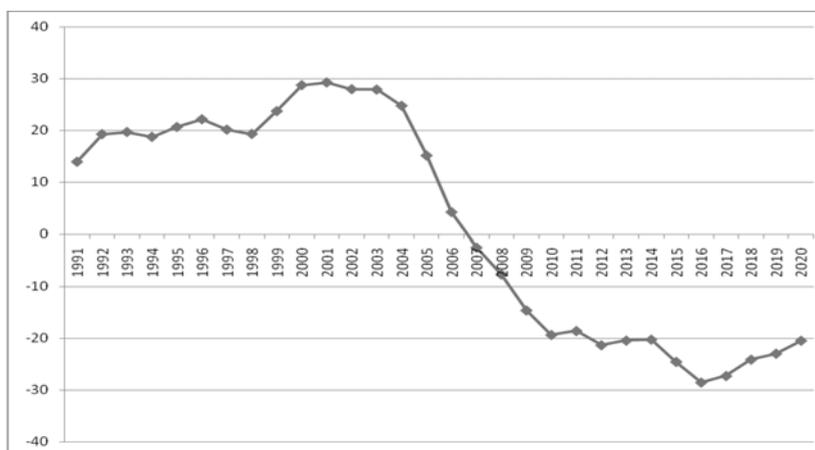


Рис. 4. Результаты оценки совместного влияния больших, средних, малых и бизнес-циклов экономической активности с учетом их амплитудно-фазовых характеристик

6. Современная экономика / под ред. Мамедова О.Ю. - РД: Феникс, 2008.

7. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: «Дело», 2001.

Ссылки:

¹ Тебекин А.В., Конотопов М.В. Сентябрьские тезисы (О мировом экономическом кризисе) «Инновации и инвестиции» №3, 2009.

² Экономическая теория. / Под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. — М.: Инфра-М, 2003.

³ Тебекин А.В., Конотопов М.В. Апрельские тезисы (О мировом экономическом кризисе) «Инновации и инвестиции» №2, 2009.

⁴ Тебекин А.В., Конотопов М.В. Сентябрьские тезисы (О мировом экономическом кризисе) «Инновации и инвестиции» №3, 2009.

⁵ Тебекин А.В., Конотопов М.В. Декабрьские тезисы 2009 года (О мировом экономическом кризисе). //Инновации и инвестиции, №4, 2009.

⁶ Тебекин А.В., Конотопов М.В. Мартовские тезисы 2010

года (О мировом экономическом кризисе). //Инновации и инвестиции, №1, 2010.

⁷ Тебекин А.В., Ребров А.С. Комплексный методический подход к анализу, моделированию и прогнозированию инвестиционной деятельности в экономических системах производственного типа. //Транспортное дело России. – М.: 2008, № 5.

⁸ Тебекин А.В. Стратегический менеджмент. – М.: Юрайт, 2012.

⁹ Представлено автором впервые.

Konzeptionelle Ansätze zur Entwicklung der öffentlichen Verwaltung agro-industriellen Komplex

Askerov Pulat Fazailovich

Associate Professor of Analysis and Audit
FSEIHPERGAZU
paskerov@yandex.ru

In den modernen Bedingungen der entscheidende Faktor für die weitere Entwicklung der Agrar-Management-Systemen ist eine neue, konzeptionelle Ansätze in der Behandlung von agro-industriellen Komplexes, wie sie in der Lage, ihm einen komplexen Charakter, die uns zu wichtigen wirtschaftlichen Probleme zu lösen, unter Beteiligung der verschiedenen Sektoren der Landwirtschaft ermöglicht werden.
Stichworte: Landwirtschaft, Management, Konzept, öffentliche Verwaltung, Management-Entwicklung/

Conceptual approaches to the development of public administration agro-industrial complex
Askerov Pulat Fazailovich

In modern conditions the decisive factor for the further development of agricultural management systems is a new conceptual approaches in the treatment of agro-industrial complex, as they are able to give him a complex character, which are important to economic problems to solve the participation of various sectors of agriculture are possible.
Keywords: agriculture, management, design, public administration, management development

In der derzeitigen Phase der Anpassung an die Marktbedingungen Agribusiness, akuten Bedarf an einer neuen Strategie für Governance auf dem Konzept der aktiven Beteiligung nicht nur des Staates Controller basiert, aber dem Staat-Besitzer in den Markt Prozesse.

Der neue Ansatz sollte sich auf die Priorität der nationalen Ernährungssicherheit, die Rate auf inländische Quellen für Wachstum stützen und fördern die Entwicklung des Staates der landwirtschaftlichen Produktion, die Lücke zwischen Finanz-und realwirtschaftlichen Sektoren der Wirtschaft und sozial orientierte Politik der Regierung und wirtschaftlichen Reformen in dem Land.

Die Hauptrichtungen der Strategie der neuen Regierung sollte eine Agrarwirtschaft:

- Bildung und Stärkung des Staates Agrarsektor
- Staatliche Förderung des Wachstums der landwirtschaftlichen Produktion in vorrangigen Bereichen und unterstützt den Innovationsprozess.

- staatliche Regulierung von Lebensmitteln, Finanz-und Informationsdienstleister Märkte, externe Prozesse.

Die wichtigste Frage des Prinzips der Kontrolle der Regierung, agro-industriellen Sektor Erholung und konsequente Umsetzung der objektiven Funktionen des Staates in das Management und die wirtschaftliche Regulierung der landwirtschaftlichen Produktion notwendig.

Sollte klarer zu definieren den rechtlichen Status des Status des russischen Ministeriums für Landwirtschaft und ihre Organisationen auf allen Ebenen, zu zentralisieren es in verschiedenen leitenden Organe der staatlichen Verwaltung Funktionen der agro-industriellen Produktion mit der Erweiterung seiner Rechte, insbesondere bei der Regulation des Landes Beziehungen, die Privatisierung, die Definition der Anlagepolitik verstreut Lebensmittelsicherheit, Außenhandel.

Zu den Prioritäten sollte:

- Anregung und Leitung der Konzeption und Entwicklung von neuen wissenschaftlichen und technologischen Errungenschaften in der Landwirtschaft.

- Gewährleistung der Ernährungssicherheit.

- das ordnungsgemäße Funktionieren des gesamten Komplexes der Marktinfrastruktur

- Marketing betreiben

- Entwicklung von Prognosen, Programme, Pläne, was auf funktionierende Landwirtschaft, zu verwalten Programme des Bundes.

- Übergang zu den Ziel-Programm-Management Prinzipien Agro-Produktion.

- Management der Bundesregierung Eigenschaft in der russischen Agrar-Industrie-Komplex.

- normative Unterstützung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten im Bereich der Landwirtschaft, die Überwachung der globalen und Vertragsstaaten der Lebens-und Futtermittel Märkte sowie den Markt der technischen und materiellen Ressourcen.

- Umsetzung des gesamten Spektrums von Steuerfunktionen, die Produktqualität und Ökologie und veterinärmedizinische Maßnahmen, Pflanzenschutz.

- spezielle Ausbildung und Qualifikation Entwicklung der Landwirtschaft auf Bundesebene.

Wichtig für den Bau von vertikalen Governance in der Agrar-basierte Mapping-Funktionen von der Bundes-und regionaler Ebene. Es ist

Table 1
Das Konzept des Management-agro-industriellen Komplex

№	Konzept, der Zweck	Inhalte, insbesondere
1.1	Vertretung der Verwaltung in Interdependenz und Relationship-Management-System-Elemente. Die Bereitstellung einer organisierten Einheit der ganzen Gesellschaft, basierend auf den Zielen ihrer Entwicklung.	Die Struktur und Relationship-Management-System-Elemente ermöglichen es uns, die Abfolge der Arbeiten an der Planung eines neuen oder Umbau des bestehenden Management-System bestimmen.
1.2	Identifizierung und Interpretation von verschiedenen landwirtschaftlichen Managementstrukturen, kann deren Umsetzung wesentliche Verbesserung der Bewirtschaftung der landwirtschaftlichen	In der Praxis gibt es verschiedene Optionen für eine staatliche, kommunale und landwirtschaftliche Unternehmensführung, welche Vor- und Nachteile haben.
1.3.	Untersuchen Sie die Management-Struktur, unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Control-Objekt.	Es sollte vor allem auf wirtschaftlicher Ebene sein, auf die Governance-Struktur in vielerlei Hinsicht eine angemessene institutionelle Struktur der Produktion sein.
2.1	Die Grundlage der Effizienz ist ein Management-Modell. Das Modell sollte sich auf alle Stufen des Produktionsprozesses.	Unter dem geordneten und wirtschaftlichen Management-Modell der Landwirtschaft sollte als die Menge der Elemente der Steuerung verstanden werden, um die entsprechende Nutzung der Ressourcen sicherzustellen, um die Produktionsziele zu erreichen.
2.2	Eine klare Interpretation der Isolation und Kontrolle Subsysteme, beide verwaltet und gesteuert Subsysteme.	.Das Management hat einen dualen Charakter. Wenn wir die vertikale Steuerung der AIC, auf föderaler Ebene betrachten, sind auf regionaler Ebene und kommunaler Ebene Kontrolle Subsysteme. Die Abfahrt der vertikalen, sind diese Ebenen Subsystem gesteuert.
3.1	.Entwicklung von Modellen des Regierens auf der Ebene der landwirtschaftlichen Unternehmen und seinen Untergliederungen.	Auf der Bezirksebene Management Enterprise-Management-Modell der Landwirtschaft und ihrer strukturellen Unterteilung.
3.2	.Entwicklung von Modellen der sektoralen und intersektorale Management von landwirtschaftlichen Unternehmen.	Auf regionaler Ebene Modell der regionalen, sektoralen und intersektorale Planung und Raumordnung der Landwirtschaft in Russland.
3.3	.Entwicklung von Modellen für territoriale Verwaltung, Koordination der Aktivitäten aller Wirtschaftssubjekte auf dem Bauernhof im Bezirk, das Gebiet.	Auf Bundesebene- Modell der regionalen, sektoralen und intersektorale Planung und Raumordnung der Landwirtschaft in Russland.
4.1	Mittel und Wege zur Weiterentwicklung der öffentlichen Verwaltung und sozial orientierte Fokus. Nach der Verfassung der Russischen Verband, der Wohlfahrtsstaat. Der Sozialstaat kann nicht isoliert arbeiten von ausreichend, um seine sozial orientierten Wirtschaftsmodell.	.Sozial orientierte ökonomische Modell ist ein System, in dem der Staat die Verantwortung für die Existenz der Bürger in jenen Situationen, in denen öffentliche Unterstützung sie nicht bewältigen können. Dieses Problem betrifft so etwas wie die menschliche Freiheit, das Recht auf Wohnen, ein anständiges Leben, freie Wahl des Berufes. In der Dissertation zeigt die Struktur der landwirtschaftlichen Wirtschaft sozial orientierten.
4.2	Wissenschaftlich zu belegen die Machbarkeit von traditionellen Modellen der gegenwärtigen Phase der Entwicklung der Landwirtschaft, die in Summe verwendet, um Modelle von modernen landwirtschaftlichen Management-Systeme in Russland bauen lassen.	Traditionelle Modelle: Die Steuerung beinhaltet alle Funktionen und organisierte Strukturen charakteristisch Kontrolle Landwirtschaft.. Diese Modelle waren die typisch für die Mitte des 20. Jahrhunderts, dann in den 1990er und frühen 2000er Jahren.
4.3	Bessere Kontrolle über die Landwirtschaft durch eine Erhöhung der Funktionen und Mechanismen der Kontrolle und erhöhen die Vielzahl von Dienstleistungen in der Governance-Struktur.	Für das effektive Funktionieren des landwirtschaftlichen Marktes erfordert ausgeklügelte Modelle, die auf die Bedürfnisse des Agribusiness Management unter den Bedingungen der Marktbeziehungen entsprechen. Diese Modelle unterscheiden sich in Gegenwart von Informationen und Beratung, Marketing und andere Dienstleistungen in einer Marktwirtschaft benötigt werden.
5.1	Begründen Sie die Grundsätze der Verwaltung auf Kreisebene, wie in der Stabilisierung und Entwicklung der landwirtschaftlichen Produktion nimmt einen besonderen Platz die Kontrolle über die agrarischen Sektor auf der Ebene der administrativen Bereich.	In dieser Arbeit wird der Autor führt entwickelt und empfahl die Einführung eines verbesserten Variante der Grundstruktur des regionalen Dachverband der AIC, die entweder als Ganzes oder auf einzelne Elemente seiner Struktur umgesetzt werden.
5.2	Formulieren Sie das grundlegende Problem der regionalen Abteilungen der Landwirtschaft in der heutigen Geschäftswelt.	In diesem Beitrag stellt der Autor und rechtfertigt den Vorschlag, dass die Maschinensteuerung in der Landwirtschaft auf Kreisebene sollte der Körper und die kommunalen Behörden sein mit Befestigungsmaterial ihm einige der Funktionen der staatlichen Regulierung.
6.1	Richten Sie den Bedarf an personellen Ressourcen und Formen der Ausbildung und Umschulung von Personal-Management mit den Zielen der Verwaltung und wirtschaftlichen Bedingungen.	Für den erfolgreichen Betrieb und die Weiterentwicklung von Steuerungen werden mit der entsprechenden Ausbildung des Personals, ein groß angelegtes Denken, Erfahrung, Führungserfahrung erforderlich.
6.2	Die Intensivierung des Bildungsprozesses. Die Korrespondenz Formen der Ausbildung und Umschulung Anforderungen der wissenschaftlichen und technologischen Fortschritt.	Das komplexe System der aktiven Formen des Lernens gehören: Entwicklung von Lehrplänen für die Ausbildung und Umschulung von Personal-Management, Organisation, und in der Lehre der spezialisierten Hard- und Software Entwicklung und den Einsatz von Planspielen, Arbeitssituationen, programmierten Geräte.

notwendig, zwei Arten von Beziehungen aufzunehmen. Unterordnung: funktionelle und direkte Links. auf den Grundsätzen der letzteren, sollte in erster Linie abhängig von Kontroll- und Überwachungsbehörde. Kontrollen agro-industriellen Komplexes muss eine direkte Unterstellung unter die Umsetzung der Programme des Bundes und Informationsysteme, die Umsetzung von Bundesgesetzen und einige andere von nationaler Bedeutung.

Somit muss das Zentrum der Regierung agro-industriellen Komplexes bleiben im Wesentlichen verwandeln das Ministerium für Landwirtschaft der Russland. es sollte nicht so sehr die aktuelle Leitungsgremium der wirtschaftlichen Prozesse, Regeln und Entwicklungszentrum «, spielt der Markt» und die Strategie der Entwicklung der Landwirtschaft sein.

Verbesserungen der wirtschaftlichen Verwaltungen sollten den Weg der allmählichen Umwandlung.

Brauchen Sie zu wissenschaft-lichen Grundlagen und ein spezielles Programm des integrierten Management-System basiert agro-industrielle Komplexe Kombination aller vorhandenen Arten und Formen von Management-agro-industrielle Komplex, der ein System der spezifischen Ziele und Funktionen sowohl des Bundes und der

territorialen Ebenen, einschließen.

Zusammensetzung und Struktur jedes Organ Zustand landwirtschaftlichen Bewirtschaftung in der Exekutive der Russischen Verband sollte von den Objekten der benötigten Funktionen zu fließen.

Auf der Grundlage der wichtigsten Herausforderungen für die regionale Landwirtschaft, sollten bis zu 8 Einheiten sein, die strukturellen Einheiten des Managements zu bilden, führen die folgenden Funktionen:

- Die Strategie der landwirtschaftlichen Entwicklung auf dem Gebiet der Russischen Verband unterliegen, und die Bildung der Regionalpolitik für die integrierte Entwicklung der Landwirtschaft.

- Die Umstrukturierung der landwirtschaftlichen Produktion, die Bildung von Marktbeziehungen und Business Development.

- Förderung der Integration von Wissenschaft, Bildung und Produktion.

- Catering Bevölkerung unterliegen Russischen Verband.

Basis von marktwirtschaftlichen Verhältnissen nicht ausschließt, sondern erhöht auch die Rolle und Bedeutung der Verwaltung von agro-industriellen Komplexes Marktregulierung ist eng verflochten regionalen Agrar-Industrie-Komplex kontrolliert wird, ist die wichtigste Aufgabe, um High-End-Ergebnisse, Gründung und der Verhältnismäßigkeit gewahrt und das Gleichgewicht zwischen Landwirtschaft und anderen Sektoren der Landwirtschaft zu erreichen. In der aktuellen Marktbedingungen, sollte natürlich nicht sein. In den modernen Bedingungen der entscheidende Faktor für die weitere Entwicklung der Agrar-Management-Strategie ist eine neue, konzeptionelle Ansätze in der Behandlung von agro-industriellen Komplexes, wie sie in der Lage, ihm einen komplexen Charakter, die uns zu

großen wirtschaftlichen Probleme zu lösen, unter Beteiligung der verschiedenen Sektoren der Landwirtschaft ermöglicht werden. Unten zeigt ein des Begriffs Agrarmanagementsysteme. Sein Feature Merkmal ist, dass er die theoretischen, methodischen, praktischen und pädagogischen Aspekte des Managements, die agro-industriellen Komplexes deckt betont.

Das Konzept des Management-agro-industriellen Komplex:

-Das Konzept der Untersuchung des Problems.

-Das Konzept der Verwaltung von agro-industriellen Komplex.

-Das Konzept der Bewirtschaftung der landwirtschaftlichen Produktion.

-Das Konzept der Entwicklung der nationalen und regionalen landwirtschaftlichen Bewirtschaftung.

-Das Konzept der Entwicklung des kommunalen Vorstand agro-industriellen Komplex.

-Integriertes System der Ausbildung von Führungspersonal.

Bei der Umstrukturierung der Landwirtschaft zu einer Priorität seiner Infrastruktur ist. Markt-Infrastruktur entwickelt, um die Umsetzung zu gewährleisten, Identifizierung des Mechanismus von Angebot, Nachfrage, bestimmen aktuelle und zukünftige Preise, Marktinformationen Verbreitung.

In der Regionalpolitik, wird ihre Bemühungen, einen gemeinsamen Markt Raum zu schaffen weiter und schafft Voraussetzungen für die Freizügigkeit von Waren und Dienstleistungen in der Landwirtschaft, des Kapitals und zur gleichen Zeit, ausgehend von der Vielfalt der natürlichen und wirtschaftlichen Bedingungen, die Stärkung der differenzierten Ansatz zur Bildung von Sozial-und Wirtschaftspolitik in Bezug zu.

Insgesamt ist das obige Material in diesem Abschnitt der Arbeit wird der Autor hält es für

möglich zu erklären, dass in den kommenden 2-3 Jahren, eine bessere Bewirtschaftung der agro-industriellen Komplex im Bezug auf die folgenden «Empfehlungen sollten für die Anpassung des Systems der Regierung der Landwirtschaft der Russischen Verband zu Marktbedingungen erfol:

1) Erhöhung der finanziellen Unterstützung

2) Die Ausrichtung der Funktionen, Befugnisse und Verantwortlichkeiten des Management-Systems der landwirtschaftlichen.

3) Rationalisierung von Funktionen und Strukturen von allen staatlichen Ebenen landwirtschaftlichen.

4) Marketing-Unterstützung für die Bildung der Industrie.

5) Liberalisierung und Vereinfachung der Steuerpolitik.

6) Einige zusätzliche Aspekte der öffentlichen Verwaltung in der Landwirtschaft.

Die Bibliographie

1. Adukov R.H. Management von landwirtschaftlichen Unternehmen (Theorie, Praxis) / R.H. Adukov - Moskau GUP «Agroprogress», 1998 - p. 22-23. Zwei.

2. Bartsits I.N. Effektives Management - Performance Management / I.N. Bartsits. Nationale Projekte, 2008, -¹ 6 - c. 92-94. Drei. Bericht über die Forschungsarbeit

3. «Control Systems Agribusiness und den ländlichen Raum» / V. Mercy, R.H. Adukov. Staates. Anmeldung ¹ 01.2006.08509. - Moskau, 2008. - 183 p. 4. VI

4. Netschaev V.I.. Reform der Verwaltung der Region Krasnodar Landwirtschaft. V. I. Netschajew, VV Moses / / Wirtschaft für Landwirtschaft der Russischen Föderation, 2008, -¹ 12, - p. 15-16.

Корпоративная культура в системе стратегического управления финансово-промышленных групп

Резник Михаил Орестович,
Аспирант МИРБИС

Автор раскрывает проблему корпоративной культуры в системе стратегического управления финансово-промышленных групп с разных точек зрения: культурологической, социологической, экономической и корпоративной.

Ключевые слова: анализ, реферат, культура, корпорация, корпоративность, корпоративная культура, финансово-промышленные группы (ФПГ), управление, стратегическое управление.

The corporate culture in strategic management system of financial and industrial groups
Reznik M. O.

The author opens a problem of corporate culture in strategic management system of financial and industrial groups from the different points of view: culturological, sociological, economic and corporate. Keywords: analysis, review, culture, corporation, corporationism, corporate culture, financial and industrial groups, management, strategic management

Прежде всего, для раскрытия темы статьи, автор определяет логический ряд тех работ, которые, в достаточно полной мере, позволят раскрыть уровень проработанности проблемы и выявить те аспекты проблемы, которые требуют изучения на сегодняшний день по следующей логике, а именно: [Происхождение и развитие российской корпоративной культуры¹ → Корпоративная культура в системе социального управления² → Методы анализа и проектирования повышения эффективности корпоративной культуры³ → Корпоративная культура как один из самых эффективных механизмов управления человеческими ресурсами финансово-промышленных групп и предприятий⁴ → Институциональные основы создания и развития финансово-промышленных групп⁵ → Механизмы формирования и обеспечения эффективности стратегий развития финансово-промышленных групп⁶ → Система стратегического управления предприятиями промышленности и ее развитие⁷ → Совершенствование структуры и содержания стратегического управления финансово-промышленной группой предприятия как экономической системой.⁸]

О миссии организации, фирменном стиле, управление репутацией, доверительных методах управления, корпоративных проектах пишут в своих трудах А.Р. Дараган, Э.А. Капитонов, О.С. Причина, О.А. Сайченко, П.А. Тихомиров, В.В. Царицынский, В.В. Шедий, Ю.А. Шилкина и др.⁹

Проблемы корпоративной культуры в России считает А.В. Аверин, «реальными общественными процессами, которые разворачиваются в настоящем и, очевидно, будут иметь место в будущем. Автор считает, что культура корпоративных отношений в нашей стране, естественно, опирается на многовековой опыт западных стран, но не калькирует его, а создает собственную, истинно российскую систему ценностей в соответствии с культурным прошлым нашей страны, отечественной ментальностью, православной этикой, наработанным опытом «культуры труда» и «культуры производства».¹⁰

Также необходимо отметить, что при основании данного направления исследований корпоративной культуры в философском аспекте, стоял М. Вебер, объектом исследования которого выступали основы самоорганизации корпораций.¹¹ Вышеприведенную концепцию М. Вебера преобразовали в соответствии со своими научно-культурными воззрениями Г. Эмерсон, А. Файоль и Г. Форд. Они разработали и представили мировому научному сообществу «Монополярную модель промышленной организации производства индустриального общества», в которой превалировала строгая иерархическая система предписанных ролей и статусов.¹²

Основания формирования корпоративной культуры и совокупность элементов коллективного сознания внутри производственной организации находим в работах зарубежных ученых Э. Джакуса, К. Дэвиса, Д. Кракхарда, Дж.В. Ньюстрома, Д. Хансона¹³.

Переходя к следующему элементу нашего приведенного выше логического ряда исследования, то есть к изучению корпоративной культуры в системе социального управления, следует отме-

титель, что учет в управленческой деятельности корпоративной культуры и воздействие на ее развитие, а также, осмысления ее в сознании коллектива изучается в контексте самого действенного вида руководства.¹⁴

В данном элементе нашего исследовательского ряда стоит выделить, по мнению автора группу исследований, непосредственно посвященных феноменам «корпоративной культуры», «организационной культуры» и «культуры предпринимательства». Необходимо отметить, что работ такого направления в данный момент не очень много и представлены они, в основном, специалистами-профессионалами по менеджменту.¹⁵

Далее, по мнению автора исследования, следует рассмотреть исследования зарубежных специалистов по теории управления. Прежде всего, мы отмечаем, что в конце прошлого столетия во многих странах начался настоящий «бум» изучения корпоративной культуры. Самые значительные труды – это исследования Э.Шейна, Дж.У.Ханта, Ч.Хэнди, Р.Рютингера, М.Крузье, М.Буке, Р.Акоффа, Г.Минцберга, Дж.Лорша, Л.Залежника, М.Хесселя, Т.Питерса, Р.Уотермана, Б.Карлофа и др.¹⁶

Исследования этих авторов представляют немало значимых исследовательских фактов, анализ их и, сделанные на его основе, обобщения.

Так как мы сейчас исследуем, в основном, социологические подходы к рассмотрению корпоративной культуры, то, естественно, не можем обойти те работы, где раскрывается хозяйственная организация как система социальных отношений, ориентированная на достижение главных и общих целей, обладающих для этого внутренней нормативной, ролевой и статусной структурой, в рамках которой ее члены выполняют отведенные им функциональные роли. Этот подход, объясняющий социокультурные компо-

ненты организации, очень важен нам для осмысления самой сути и роли организационной культуры. К таким работам мы относим исследования М.Вебера, Т.Парсонса, Р.Мертонса, Э.Гидденса, а также некоторых отечественных авторов¹⁷.

Далее, мы рассмотрим работы по разным аспектам социальной солидарности и социального партнерства как специфических форм социальной стабильности в совокупности единой системы целей и ценностей, что предполагается концепцией корпоративной культуры. Здесь мы отмечаем работы Н.Н.Гриценко, Ю.Е.Волкова, В.Н.Киселева, ВЛ.Саленко, В.Г.Смолькова, В.И.Сперанского и др.¹⁸

Переходя к исследованию третьего элемента нашего ряда, а именно, к рассмотрению методов анализа и проектирования повышения эффективности корпоративной культуры, невозможно не остановиться на работах западных исследователей, которые достаточно давно и продуктивно занимались разработкой и обоснованием научно-теоретических и методических основ формирования культуры организации. По анализу результатов своих исследований они сделали вывод о том, что существует достаточно устойчивая связь уровня сформированности корпоративной культуры и благополучия, компаний. В этом плане мы рассматривали работы М. Армстронга, Р. Акоффа, Т.И. Дила, А.А. Кеннеди, У. Оучи, Р. Уотремана, С. Хэнди, Г. Ховстеде, Э. Шейна и др.¹⁹

Нужно также отметить, что и отечественные ученые уделяли внимание различным темам, связанным с культурой организации. К ним относятся следующие труды таких исследователей, как: О.С. Виханский, Р.В., Гордеев, Г. А. Кононова, Н.В. Михайловская, С.П. Мясоедов, М.А. Павлова, А.А. Радугин, В.А. Спивак, В.В. Томилов, П.Н. Шихирев, и др.²⁰

Итак, четвертый элемент исследования разработанности проблемы нашего исследования представляет собой корпоративную культуру как один из самых эффективных механизмов управления человеческими ресурсами финансово-промышленных групп и предприятий.

Проблемы по исследованию тенденций и закономерностей трудовой деятельности людей, организационных и социально-экономических механизмов управления трудом мы находим в работах Г.Л. Багиева, В.К. Борисова, В.П. Галенко, Б.М. Генкина, Н.Д. Иванова, В.В. Круглова, В.В. Кукина, В. Леонтьева, Р. Льюиса, А. Маршала, А.Г. Медведева, Н.Я. Петракова, Ю.Ю. Петрунина, А.Н. Петрова, АА Пороховского, В.К. Потемкина, В.А. Спивака, В.М. Тарасевича, В.В. Томилова, Г. Хофстеда, С.С. Шаталина, П.Н. Шихирева, Э. Шейна и многих других.²¹

Приступая к анализу институциональных основ создания и развития финансово-промышленных групп, то есть пятой компоненты нашего исследовательского ряда, отметим, что основной экономической категорией изучения корпоративных структур представляется является дефиниция «финансовый капитал», изучения элементов которой в виде отдельных совокупностей интенсифицировались в конце XIX - начале XX вв. Именно тогда такими известными экономистами, как Гильфердинг Р., Дж. Бенхэм, Дж. Гобсон, Ленин В. И., М. Туган-Барановский, В. Зомбарт, были заложены основания осмысления, сущности, структур и содержания процессов взаимосвязи финансового (банковского) и промышленного капитала.²²

Эти направления в экономической науке продолжили и развили Дж. Коммонс, Э. Линдаль, М. Блауг, С. Ниган, Э. Уайттакер и др., которые рассматривали специфику современной тому времени модели и си-

стемы формирования и деятельности финансово-промышленных организаций (групп).²³

Проблемам генезиса и развития финансово-промышленных групп в отечественной экономической науке посвящены исследования таких ученых, как С. Батчиков, Ю. Винслав, Ф. Глисин, А. Калинин, В. Куликов, Г. Латышева, Д. Львов, А. Николаева, Г. Остапович и др.²⁴

Итак, продолжая исследование степени разработанности проблемы нашего исследования, переходим в шестой компоненте логического ряда, а именно, к механизмам формирования и обеспечения эффективности стратегий развития финансово-промышленных групп. Учитывая то обстоятельство, что в современных условиях над разработками N - модульных систем управления финансово-промышленных организаций и групп работают множество ученых и практиков, то именно на анализе этих трудов автор статьи строит свои выводы. В процессе написания статьи были проанализированы работы зарубежных ученых, работающих в данной области, а именно: П. Самуэльсона, Т. Коно, И. Ансоффа, У. Оучи, М. Портера, Д. Хорна, Д. Хана, Б. Коллас, М. Хаммера, Х. Виссема и многих других.²⁵

Также, анализу были подвергнуты и исследования отечественных разработчиков: Л.И. Абалкина, А.Г. Аганбегяна, Ю.Б. Винслава, В.В. Гончарова, В.Е. Деметьева, К.Т. Джурабаева, В.П. Кокорева, В.А. Козловского, Г.Б. Клейнера, Б.И. Кузина, Д.С. Львова, В.Д. Марковой, Б. Мильнера, Г.С. Празднова, В.К. Толстова и др.²⁶

Исследуя далее работы зарубежных и отечественных ученых, мы переходим к седьмой компоненте логического ряда, которая заключается в том, что нами анализируются работы по созданию систем стратегического управления предприятиями промышленности и их развития.

Проблемы формирования стратегического управления предприятиями на основе учета и реализации их конкурентных преимуществ изучались в трудах таких зарубежных специалистов, как: Р. Айзенштат, И. Ансофф, М. Бир, П. Дойль, Д. Дэй, К. Кристенсен, А. Мескон, Д. Мошелла, Э. Николе мл., М. Портер, Р. Рэнделл, А. Стрикленд, А. Томпсон, Р. Хэндфилд, Л. Фаэй, Й. Уилсон и многих других зарубежных авторов,²⁷ а также отечественных ученых, таких как: О.С. Виханский, Г.Б. Клейнер, Б.З. Мильнер, Р.А. Фатхутдинов и др.²⁸

Исследованию отдельных элементов системы стратегического управления автор посвящает изучение и анализ работ зарубежных авторов, таких как: Д. Аакера, Р. Каплана, Д. Нортон, К. Фляйшера, К. Боулена, Х. Виссема, М. Роберта, А. Сливотски, Д. Траута, С. Ривкина, Г. Хэмела, К. Прахалада, Г. Томаса, Д. О'Нила и др.²⁹

Изучение особенностей и специфики стратегического управления автор рассматривает в аспекте функционирования всей системы экономики в целом, однако, перед этим, рассматривает работы, отражающие исследование общественного компонента экономики в стратегическом управлении предприятиями в работах С. Гроссмана, Г. Демсеца, П. Друкера, Р. Коуза, Г. Клейнера, К. Менара, П. Милгрота, Д. Мориса, Дж. Робертса, Г. Саймона, Ж. Тироля, Р. Холла, Д. Хейя и др.³⁰

На современном этапе развития экономики нам очень важно проанализировать работы, написанные Н.А. Блатовым, М. Борда, Дж. Грэм, Д. Джонсоном, К. Друри, Р. Капланом, С.А. Николаевой, В.И. Ткачом, Н.В. Ткачом, К. Уордом, Дж. Фостером, Ч. Хорнгреном, Р. Энтони и др.³¹ и отражающие основные векторы направления подготовки и анализа информации для управления и обоснованы управленческой систематизации (учета).

Специфику и особенности отечественной структуры (схемы, модели) стратегического управления предприятиями рассматриваются и анализируются в работах М. Афанасьева, И. Беликова, Д. Васильева, Б. Кузнецова, Р. Капелюшников, А. Клепча, Г. Малыгинова, Я. Миркина, И. Мишуровой, А. Муравьева, А. Радыгина, Ю. Симачева, А. Яковлева и др.³²

В процессе изучения и анализа роли и места инновационной стратегии в совокупности (системе) стратегического управления предприятиями, автор акцентировал внимание на рассмотрении инноваций как одного из основных индикативных показателей количества и качества роста современной экономики и отдельных субъектов инновационной деятельности. Данные вопросы автор исследования рассматривал на работах Г. Нельсона, К. Фримана, С. Валентина, Е.М. Бухвальда, Р.С. Гринберга, И. Валерстайна, Б.Н. Кузика, Ю.В. Яковца и др.³³

Определение основных составляющих разработок концепции стратегического управления предприятиями в рамках стратегии развития регионов, что особенно важно, учитывая огромные геоклиматические масштабы нашей страны, автор нашел в работах А.Г. Аганбегяна, С.Ю. Глазьева, А.Г. Гранберга, В.А. Долятовского, В.С. Золотарева, Д.С. Львова, А.Д. Непелова, В.Н. Овчинникова, А.И. Татаркина, Н.П. Федоренко и др.³⁴

Переход к последней исследовательской компоненте степени разработанности проблемы приводит нас к рассмотрению совершенствования структуры и содержания стратегического управления финансово-промышленной группой предприятия как экономической системой.

Исходя из всего вышеизложенного, автор определяет одним из путей выявленной и сформулированной им проблемы, а именно: насущной необ-

ходимости повышения эффективности системы стратегического управления финансово-промышленными группами посредством развития корпоративной культуры.

Литература

1. Аакер, Д. А. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроблемных решений : пер. с англ. / Д. А. Аакер. М. : Эксмо, 2007. - 464с.

2. Абалкин Л.И. Многообразие видов собственности и управление // ЭКО.- 1996. - № 1. - С. 2-10

3. Ансофф, И. Стратегическое управление : пер. с англ. / И. Ансофф. М. : Экономика, 1989. - 519 с.

4. Армстронг М. Основы менеджмента: как стать лучшим руководителем / Пер. с нем. Серой О. Ю. Ростов-на Дону: Феникс, 1989.-512 с.

5. Ахтямова А. Р. Институциональные основы формирования финансово-промышленных групп. Диссертация на соискание ученого звания кандидата экономических наук. Код специальности ВАК: 08.00.05 Специальность: Экономика и управление народным хозяйством...Уфа. 1999. 202 с.

6. Батурина О. Лояльность сотрудников: причины и преимущества // Кадровый менеджмент. - 2003. - № 3

7. Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий. Попытка сравнительного исследования в области социологии религий // Вебер М. Избранное. Образ общества. - М., 1994. С. 53.

8. Винслав Ю. Российские ФПГ: пройденный путь и императивы роста. // Рос. экон. журнал. 1996. - № 5-6. - С. 29-39

9. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учеб. 3-е изд. М.: Гардарики, 2000. - 528 с.

10. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. М., 1912

11. Гриценко Н.Н. Трудовые отношения: управление, партнерство и справедливость // Управление персоналом.-

2000.- № 4

12. Джонсон, Дж. Повседневная инновация/повседневная стратегия / Дж. Джонсон, А. С. Хафф // Хэмел, Г. Стратегическая гибкость : пер. с англ. / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. ОуНил. СПб. : Питер, 2005. - С. 31-44

13. Дятлов В.Л., Пихало В.Т. Этика и этикет деловых отношений М., 1997

Ссылки:

1 Пичугина Л.А. Российская корпоративная культура: генезис и исторические трансформации. Диссертация на соискание ученого звания кандидата культурологии. Код специальности ВАК: 24.00.01 - Специальность: - Теория и история культуры. Москва. 2008.200 с.

2 Овчинников М.А. Корпоративная культура в системе социального управления. Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Код специальности ВАК: 22.00.08 Специальность: Социология управления. Москва. 2004. 116 с.

3 Евстигнеев И.С. Эффективность корпоративной культуры: методы анализа и проектирования. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Код специальности ВАК: 08.00.05 - Специальность: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности...). СПб. 151 с.

4 Сайченко О.А. Корпоративная культура как эффективный механизм управления человеческими ресурсами предприятий. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Код специальности ВАК: 08.00.05 - Специальность: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности...). 2002. СПб. 135 с.

5 Ахтямова А. Р. Институциональные основы формирования финансово-промышленных групп. Диссертация на соискание ученого звания кандидата экономических наук. Код специальности ВАК: 08.00.05 Специальность: Экономика и управление народным хозяйством...Уфа. 1999. 202 с.

6 Осадчая О.П. Финансово-промышленные группы: механизмы формирования и обеспечения

эффективности стратегий развития. Диссертация на соискание ученого звания доктора экономических наук. Код специальности ВАК: 08.00.05 Специальность: Экономика и управление народным хозяйством...Барнаул. 2004. 337 с.

7 Косинова Н. Н. Развитие системы стратегического управления предприятиями промышленности. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Код специальности ВАК: 08.00.05. - Экономика и управление народным хозяйством: теория управления Ростов-на-Дону. 2008. 362 с.

8 Беляков Н.Ф. Совершенствование методов стратегического управления предприятием как экономической системой. Диссертация на соискание ученого звания кандидата экономических наук. Код специальности ВАК: 08.00.05 Специальность: Экономика и управление народным хозяйством...Саратов. 2004. 177 с.

9 Причина О.С.. Корпоративная культура: Управление инновационным потенциалом экономических систем: Диссерт. доктора эконом. наук. - Ставрополь, 2002. - 268 е.; О.А. Сайченко. Корпоративная культура как эффективный механизм управления человеческими ресурсами предприятий: Диссерт. канд. эконом. наук. - СПб., 2002. - 134

10 Кузичев С.В. Корпоративная культура как социокультурный феномен: Диссерт. канд. культурологии,- М., 2004. - 150 с.

11 Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий. Попытка сравнительного исследования в области социологии религий // Вебер М. Избранное. Образ общества. - М., 1994. С. 53.

12 Файоль А., Эмерсон Г., Форд Г. Управление - это наука и искусство. - М., 1992.

13 Jaques E. The Changing Culture of Factory. New York: Dryden Press, 1952. -P.251; Crackhardt David, Hanson Jeffrey R., «Informal Networks: The Company Behind the Chart» // Harvard.

14 Зиновьев Е. Культура бывает и корпоративная // Компания. - 2002. -21 янв.; Катков В. Формирование оргашщционной культуры на промышленном предприятии // Управление персоналом. - 2000 №2; Батурина О. Лояльность сотрудников: причины и преимущества // Кадровый менеджмент. - 2003. - № 3

15 Спивак В.Л. Корпоративная культура: Теория и практика. СПб., 2001; Томилов В.В. Культура предпринимательства. СПб., 2000; Дынкин А.А., Стрелин А.Р. Предпринимательство в конце XX в. N1, 1992 (Гл. 6. «Формирование предпринимательской культуры в крупных корпорациях»); Дятлов В.Л., Пихало В.Т. Этика и этикет деловых отношений М., 1997

16 В поисках эффективного управления. М., 1986; Корпоративное управление: владельцы, директора и наемные работники акционерного общества. М., 1996; О кум ура Х. Корпоративный капитализм в Японии. М., 1986

17 Вебер М. Избранные произведения. М., 1990; Парсонс Т. О структуре социального действия. М., 2002; работы Т. Парсонса и Р. Мертона в кн.: Американская социологическая мысль. Тексты. N1., 1996; Гидденс Э. Социология. М., 1999; Радаев В.В. Экономическая социология. М., 1998; Пригожин А.И. Современная социология организаций. М., 1995; Фролов С.С. Социология организаций. М., 2001;

18 Гриценко Н.Н. Трудовые отношения: управление, партнерство и справедливость // Управление персоналом. - 2000. - № 4

19 Армстронг М. Основы менеджмента: как стать лучшим руководителем / Пер. с нем. Серой О. Ю. Ростов-на Дону: Феникс, 1989. - 512 с.; Deal T.E., Kennedy A.A. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life. Perseus Press, 1984

20 Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. М.: Изд-во МГУ, 1995. - 416 с.; Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. М.: Издательство МГУ, 1995. - 252 е.; Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учеб. 3-е изд. М.: Гардарики, 2000. - 528 с.; Павлова М.А. Методы диагностики, формирования и развития организационной культуры. (Диссертация на соискание ученой степени канд. социол. наук.) М., 1994. - 138 с.; Радугин А.А., Культурология. М: Центр, 1996. - с.400

21 Багиев Г.Л., Томилов В.В., Чернышева З.А. Маркетинг и куль-

тура предпринимательства. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1995; Галенко В.П., Страхова О.А., Файбушевич С.И. Управление персоналом и эффективность предприятий. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1994. 79 с.

22 Гильфердинг Р. Финансовый капитал. М., 1912; Зомбарт В. Немецкое народное хозяйство в XX веке. СПб., 1909; Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. Пг., 1917.

23 Коммонс Дж. История труда в Соединенных Штатах (History of Labor in the United States, 1918); Линдаль Э. Методы монетарной политики (Penningpolitikers medel, 1930); Линдаль Э. Исследования в области теории денег и капитала (Studies in the Theory of Money and Capital, 1939)

24 Калинин А. Интеграционные процессы в экономике // Финансово-промышленные группы в России: состояние, перспективы, нормативно-методич. обеспечение: Сб. М., 1996. - С. 711. Винслав Ю. Российские ФПГ: пройденный путь и императивы роста. // Рос. экон. журнал. 1996. - № 5-6. - С. 29-39

25 Самуэльс П. Экономика. Т. 2. М.: НПО «Алгон», ВНИИСИ «Машиностроение», 1994. - 415 с. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. 414 с. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании). М.: ИНФА-М, 1996. - 288 с.

26 Абалкин Л.И. Многообразие видов собственности и управление // ЭКО. - 1996. - № 1. - С. 2-10. Аганбегян А.Г. Управление социалистическими предприятиями. - М.: Экономика, 1979. - 448 с. Винслав Ю. Отечественные ФПГ: достигнутые рубежи и задачи развития // Российский экономический журнал. 1997. - № 9. - С. 3-23

27 Айзенштат Р. Г. Эстетика и психология для менеджера (Город). Калуга. Издательство «Золотая аллея». 1992. 101 с. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. - СПб.: Питер, 1999. Ансофф, И. Стратегическое управление: пер. с англ. / И. Ансофф. М.: Экономика, 1989. - 519 с.

29 АAKER, Д. А. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроегрешных решений: пер. с англ. / Д. А. АAKER. М.: Эксмо, 2007. - 464 с. АAKER, Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. АAKER; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2002. - 544 с.

30 Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: учеб. пособие: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. М.: Издат. дом «Вильямс», 2000. - 272 с. Drucker, P. F. The Practice of Management / P. F. Drucker. N. Y.: Harper & Row, 1954. Коуз, Р. Фирма, рынок, право: пер. с англ. / Р. Коуз. М.: Дело, 1992. - 190 с.

31 Джонсон, Дж. Повседневная инновация/повседневная стратегия / Дж. Джонсон, А. С. Хафф // Хэмел, Г. Стратегическая гибкость: пер. с англ. / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. ОуНил. СПб.: Питер, 2005. - С. 31-44. Уорд, К. Стратегический управленческий учет: пер. с англ. / К. Уорд. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. - 448 с.

32 Афанасьев, М. Корпоративное управление на российских предприятиях / М. Афанасьев. - М.: АО «Интерэксперт», 2000. Капелюшников Р. - 83. Капелюшников, Р. Собственность и контроль в российской промышленности / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. - 2001. № 12. - С. 103-124.

33 Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер; пер. с англ. М. Я. Каждана. М.: ЗАО «Финстатин-форм», 2000. - 474 с. Фридман, М. Искусство и наука стратегии лидерства: Новый подход к корпоративному управлению / М. Фридман, Б. Трегоу; пер. с англ. Е. Богдановой. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. - 272 с.

34 Аганбегян, А. Г. Социально-экономическое развитие России / А. Г. Аганбегян. - М.: Дело, 2003. 272 с. Львов Д., Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике. // Журн. для акционеров. 1995. - № 2. - С. 6-9. Львов Д. К обновлению ориентиров экономической политики, // Рос. экон. журн. 1996. - № 10. - С. 3-15

Исследование интенсивности налогообложения субъектов Южного федерального округа по видам экономической деятельности

Ксенофонтов Андрей Александрович, к.ф.-м.н., доцент, декан факультета экономики и управления, Институт экономики и предпринимательства

Косарев Илья Михайлович, аспирант Института экономики и предпринимательства

На основе относительного показателя интенсивности налогообложения проводится сравнение субъектов Южного федерального округа по налоговой нагрузке субъектов, рассматривается распределение налогового дохода по видам экономической деятельности. Оценивается вклад вида экономической деятельности в налоговый доход, созданный в Южном федеральном округе в 2010 году. Проводится апробация методик обработки статистических налоговых данных, которые предполагается использовать в аналитическом модуле разрабатываемой информационной системы ИАС «Налоги РФ».

Ключевые слова: статистические данные, налоговый доход, виды экономической деятельности, занятое население, интенсивность налогообложения, неравномерность налогообложения.

The research of the taxation in subjects of South federal district Xenofontov A.A., Kosarev I.M.

On the basis of a relative intensity taxation indicator is spending comparison of South federal district subjects by tax loading of the subject tax incomes. It is considered distribution of the tax income by economic activities kinds. It is estimated contribution of an economic activities kind in the tax incomes created in South federal district in 2010. Approbation of the techniques of the statistical tax data processing is spent, which are supposed to be used in the analytical module of developed information system "Taxes RF".

Keywords: statistical data, taxation, tax income, economic activities kind, the occupied population, intensity of the taxation, non-uniformity of the taxation.

Южный федеральный округ (ЮФО) образован указом президента РФ от 13 мая 2000 года. 19 января 2010 г. указом Д. А. Медведева из состава ЮФО выделен Северо-Кавказский федеральный округ. ЮФО включает две республики, три области и один край. Площадь ЮФО составляет 416 тыс. 840 кв. км. Центром Федерального округа является город Ростов-на-Дону. Численность населения ЮФО на 1 января 2009 г. составила 13 714 тыс. человек. Среднегодовая численность занятых в экономике округа в 2010 г. составила 6067,2 тыс. человек. В состав ЮФО входят следующие субъекты: Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область.

Всего в ЮФО в 2010 г. было собрано 353 154 330 тыс. руб. налогового дохода. Наиболее весомый вклад внесла такая отрасль как обрабатывающие производства, налоговый доход от которой составил 82 829 926 тыс. рублей. Среди субъектов наибольший налоговый доход принес Краснодарский край. Доля Краснодарского края в налоговом доходе составила 40% или 142 550 763 тысячи рублей. Далее налоговый доход ЮФО делится следующим образом: Ростовская область – 28% (98 426 960 тыс. руб.), Волгоградская область – 23% (80 862 072 тыс. руб.), Астраханская область – 7% (22 991 789 тыс. руб.), Республика Адыгея – 1,5% (5 172 059 тыс. руб.), Республика Калмыкия – 0,9% (3 150 687 тыс. руб.).

Наибольший налоговый доход по видам экономической деятельности (ВЭД) в Краснодарском крае принесли следующие отрасли: обрабатывающие производства – 18,0% (25 719 077 тыс. руб.), оптовая и розничная торговля – 13,1% (18 615 282 тыс. руб.), строительство – 12,6% (18 010 057 тыс. руб.). Такой ВЭД как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство принес всего 4,0% (5 822 458 тыс. руб.) налогового дохода Краснодарского края.

Проведем анализ интенсивности налогообложения доходов субъектов ЮФО и сравнение структур налоговых доходов и занятого населения в субъектах рассматриваемого округа в 2010 году.

Используем относительный показатель интенсивности налогообложения доходов субъектов (ОПИНдс_юфо) ? величину собранного налогового дохода, отнесенную к численности занятого населения субъекта Федерального округа. Таким образом, поскольку в ЮФО входят шесть субъектов, то имеем соответствующее количество относительных показателей ОПИНдс_юфо_i, где нижний индекс *i* соответствует номеру субъекта в приведенном выше списке. Проведем ранжирование субъектов ЮФО по величине ОПИНдс_юфо в порядке убывания (табл. 1).

Из табл. 1 видно, что наибольшее значение показатель интенсивности налогообложения доходов субъектов в 2010 г. имеет в Волгоградской области (65758 руб. на одного занятого человека), а наименьшее – в Республике Калмыкия (27686 руб.). Интенсивность налогообложения населения в этих субъектах, различается более чем в 2 раза. Значение показателя интенсивности налогообложения в ЮФО в 2010 г. составило 57 766 руб.

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 1
Интенсивность налогообложения доходов субъектов ЮФО в 2010 г.

Субъект ЮФО	Налоговый доход, тыс.руб.	Численность занятого населения, тыс. чел.	Интенсивность налогообложения доходов субъектов, руб.
Волгоградская обл.	80 862 072	1229,7	65758
Краснодарский край	142 550 763	2274,0	62687
Ростовская обл.	98 426 960	1895,8	51918
Астраханская обл.	22 991 789	447,4	51390
Респ. Адыгея	5 172 059	152,5	33915
Респ. Калмыкия	3 150 687	113,8	27686
Всего	353 154 330	6 113,6	57766

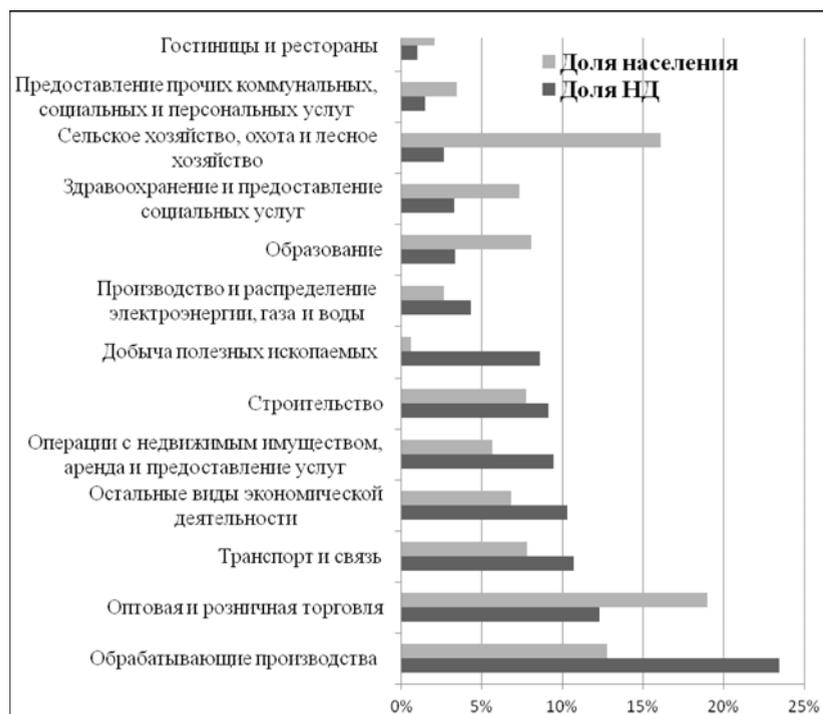


Рис. 1. Эффективность функционирования ВЭД относительно занятого в нем населения в ЮФО в 2010 г.

Исследуем структуру налогового дохода по видам экономической деятельности в ЮФО. Рассмотрим эффективность деятельности в ВЭД относительно количества занятого в нем населения. На рис. 1 представлено сравнение доли населения занятого в ВЭД с налоговым доходом, полученным в данной отрасли. Так наиболее эффективно работающей отраслью является добыча полезных ископаемых, в которой 0,58% занятого населения округа создает 8,6% налогового дохода ЮФО. Также эффективны следующие виды экономической деятельности: обрабатывающие производства (доля

занятого населения – 12,78%; доля налогового дохода – 23,45%), транспорт и связь (7,82%; 10,7%), остальные виды экономической деятельности (6,8%; 10,3%), операции с недвижимым имуществом (5,64%; 9,42%), строительство (7,75%; 9,10%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (2,67%; 4,34%). Наиболее неэффективно функционируют две отрасли (большое количество занятого населения приносит небольшой налоговый доход) – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбноводство (16,07% занятого населения создают всего лишь

2,65% налогового дохода округа) и оптовая и розничная торговля (18,97%; 12,31%).

Введем новый относительный показатель интенсивности ? величина налогового дохода субъекта, собранная по какому-либо виду экономической деятельности, деленная на численность занятого в нем населения. Назовем этот показатель относительным показателем интенсивности налогообложения доходов субъекта по ВЭД. Тогда для каждого субъекта имеем тринадцать таких показателей (по числу ВЭД) ? ОПИНдс_{ij}, где индекс i принимает значения от 1 до 6 (по числу субъектов ПФО), а индекс j соответствует виду экономической деятельности.

Используем введенный показатель ОПИНдс_{юфоij} для сравнения между собой двух субъектов Южного федерального округа: Волгоградской области, в которой рассматриваемый показатель наибольший в округе и Республики Калмыкия, где этот показатель является минимальным.

В табл. 2 приведены значения налогового дохода на душу занятого населения по видам экономической деятельности в этих субъектах и средние значения показателей для Федерального округа. Сравнение субъектов показывает, что практически во всех видах экономической деятельности, интенсивность налогообложения в Волгоградской области значительно превосходит этот показатель в Республике Калмыкия. При этом следует отметить, что Республика Калмыкия опережает Волгоградскую область в таком виде экономической деятельности как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбноводство.

Из табл. 2 следует, что наибольший доход на душу занятого населения в Волгоградской области приносят такие ВЭД как: добыча полезных ископаемых (2 499 751 руб.), обрабатывающие производства (152 999

руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (115 118 руб.), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (75 764 руб.), остальные виды экономической деятельности (73 668 руб.). В Республике Калмыкия наибольший доход на душу занятого населения приносят следующие ВЭД: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (218 581 руб.), остальные виды экономической деятельности (52 896 руб.), транспорт и связь (39 705 руб.).

В среднем по ЮФО наилучшие показатели имеют следующие ВЭД: добыча полезных ископаемых (862 324 руб.), обрабатывающие производства (106 002 руб.), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (96 463 руб.), остальные виды экономической деятельности (87 317 руб.), транспорт и связь (79 014 руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (94 052 руб.). Такой ВЭД как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство приносит всего лишь 9513 руб. налогового дохода на одного занятого в экономике ЮФО человека.

Проведем сравнение интенсивности налогообложения доходов субъектов, по видам экономической деятельности, двух субъектов ЮФО занимающих вторую и третью позицию по налоговой нагрузке на душу занятого населения (Краснодарский край и Ростовская область). На рис. 2 представлены значения ОПИНдс_юфо для этих субъектов в различных видах экономической деятельности (нумерация ВЭД представлена в табл. 2).

Не трудно заметить, что Краснодарский край превосходит Ростовскую область по рассматриваемому показателю в таких видах экономической деятельности как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство (14 941 руб. на занятого в эко-

Таблица 2

Сравнение налогового дохода к численности занятого населения в двух субъектах ЮФО по видам экономической деятельности в 2010 г.

Наименование ВЭД	Налоговый доход к численности занятого населения, руб		
	Волгоградская область	Республика Калмыкия	Среднее значение по ЮФО
1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (1015)	4051	6355	9513
2. Добыча полезных ископаемых (1035)	2499751	29630	862324
3. Обрабатывающ. Производства (1085)	152999	20734	106002
4. Производство и распредел. электроэнергии, газа и воды (1240)	115118	31020	94052
5. Строительство (1270)	48464	28294	67873
6. Оптовая и розничная торговля (1280)	30690	32690	37488
7. Гостиницы и рестораны (1300)	12765	5883	28818
8. Транспорт и связь (1315)	67701	39705	79014
9. Операции с недвиж. имуществом, аренда и предоставление услуг (1390)	75764	218581	96463
10. Образование (1410)	21977	11484	23815
11. здравоохранение и предоставл. социальных услуг (1420)	21406	14476	25710
12. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (1430)	21289	8929	24799
13. Остальные ВЭД (1450)	73668	52896	87317



Рис. 2. Распределение налогового дохода субъекта на душу занятого населения по ВЭД в Краснодарском крае и Ростовской области в 2010 г.

номике человека), добыча полезных ископаемых (777 971 руб.), строительство (90 005 руб.), оптовая и розничная торговля (46 272 руб.), гостиницы и рестораны (40 012 руб.),

транспорт и связь (103 424 руб.), операции с недвижимым имуществом (120 492 руб.), здравоохранение и предоставление социальных услуг (33 798 руб.), предоставление прочих

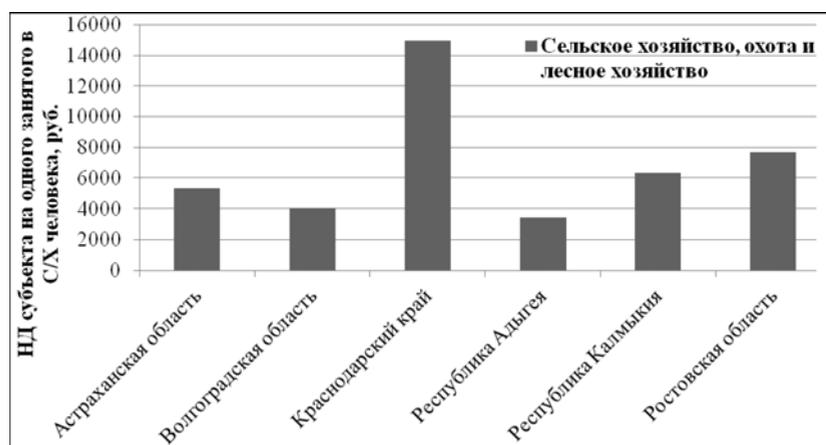


Рис. 3. Сравнение субъектов ЮФО по налоговому доходу субъекта на душу занятого в С/Х населения в 2010 г.

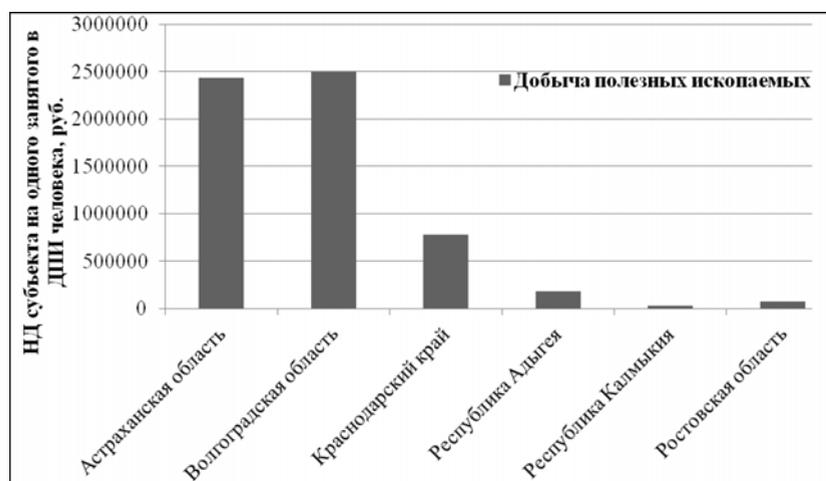


Рис. 4. Сравнение субъектов ЮФО по налоговому доходу субъекта на душу занятого в ВЭД добыча полезных ископаемых населения в 2010 г.

коммунальных, социальных и персональных услуг (30 876 руб.), остальные виды экономической деятельности (96 663 руб.). Ростовская область опережает Краснодарский край в двух видах экономической деятельности обрабатывающие производства (105 581 руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (131 456 руб.). В оставшихся ВЭД рассматриваемые субъекты имеют практически одинаковые показатели.

Введем следующие обозначения: ОПИНдс_юфо_{ij} - отношение налогового дохода субъекта в i-м виде экономической деятельности к численности населения, занятого в этом виде экономической деятельности для j-го субъекта ЮФО (i = 1, 2...13; j = 1, 2...6).

Проведем сравнение субъектов ЮФО по эффективности налогообложения в таком виде экономической деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство (С/Х). На рис. 3 представлены значения показателя ОПИНдс_юфо_{1j}, где i = 1; j = 1, 2...6. Наилучший показатель в рассматриваемом виде ВЭД имеет Краснодарский край, т.е. один занятый в С/Х человек приносит 14 941 руб. налогового дохода. Далее следуют Ростовская область (7698 руб.), Республика Калмыкия (6355 руб.), Астраханская область (5352 руб.), Волгоградская область (4051 руб.). Завершает данный список Республика Адыгея с показателем 3438 руб. на занятого в С/Х человека. Среднее значение по данному

показателю для ЮФО в 2010 г. равняется 9513 руб. на одного занятого в отрасли человека.

Результаты сравнения субъектов ЮФО по интенсивности налогообложения такого вида деятельности как добыча полезных ископаемых (ДПИ), по показателю ОПИНдс_юфо_{2j}, отражены на рис. 4. Следует отметить, что рассматриваемый показатель по своей величине во много раз превышает значения ОПИНдс_юфо_{1j}. В Волгоградской области один работник, занятый в ДПИ в 2010 году принес в бюджет РФ 2 499 751 руб. налогового дохода (наивысший показатель по округу). Остальные субъекты округа распределились следующим образом: Астраханская область (2 432 487 руб.), Краснодарский край (777 971 руб.), Республика Адыгея (180 026 руб.), Ростовская область (69 996 руб.), Республика Калмыкия (29 630 руб.). Напрашивается вывод, что субъект с наименьшим налоговым доходом в ДПИ (Республика Калмыкия - 29 630 руб.) приносит в бюджет в два раза больше дохода, чем субъект с наилучшим показателем в С/Х (Краснодарский край - 14 587 руб.). Среднее значение по данному показателю для ЮФО в 2010 г. равняется 862 324 руб. на одного занятого в отрасли человека.

Сравним между собой субъекты ЮФО по эффективности налогообложения в обрабатывающих производствах (ОП). Для этого используем показатель ОПИНдс_юфо_{3j}, где j = 1, 2...6. На рис. 5 представлены значения этого показателя для субъектов ЮФО.

В данном виде экономической деятельности снова лидирующую позицию занимает Волгоградская область с показателем 152 999 руб. Это свидетельствует о присутствии в рассматриваемой области развитых предприятий производственной сферы. Далее позиции субъектов распределились следующим образом: Ростовская область (105581 руб.),

Краснодарский край (92 581 руб.), Республика Адыгея (68 718 руб.), Астраханская область (29 522 руб.), Республика Калмыкия (20 734 руб.). Среднее значение по данному показателю для ЮФО в 2010 г. равняется 106 002 руб. на одного занятого в отрасли человека.

Сравним эффективность налогообложения двух субъектов ЮФО в различных видах экономической деятельности.

На рис. 6 представлены значения ОПИНдс_{юфо, i} (Республика Адыгея) по всем видам экономической деятельности ($i = 1, 2, \dots, 13$). Видно, что налоговый доход в Республике Адыгея создается в основном при добыче полезных ископаемых, т.е. данный показатель равен 180 026 руб. на занятого в отрасли человека. Далее с существенным отставанием следуют такие отрасли как обрабатывающие производства (68 718 руб.), транспорт и связь (60 804 руб.), остальные виды экономической деятельности (58 721 руб.), строительство (56 901 руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (50 174 руб.), оптовая и розничная торговля (34 695 руб.), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (41 636 руб.). Такой вид экономической деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство находится на последнем месте с показателем 3438 руб. на одного занятого в отрасли человека.

Для Астраханской области значения показателей в 2010 г. ОПИНдс_{юфо, i} представлены на рис. 7. Для данного субъекта доминирующим видом экономической деятельности также является добыча полезных ископаемых. В 2010 г. интенсивность налогообложения в ВЭД добыча полезных ископаемых в Астраханской области составила 2 432 487 руб. на одного занятого в отрасли человека. Далее значения показателей рас-

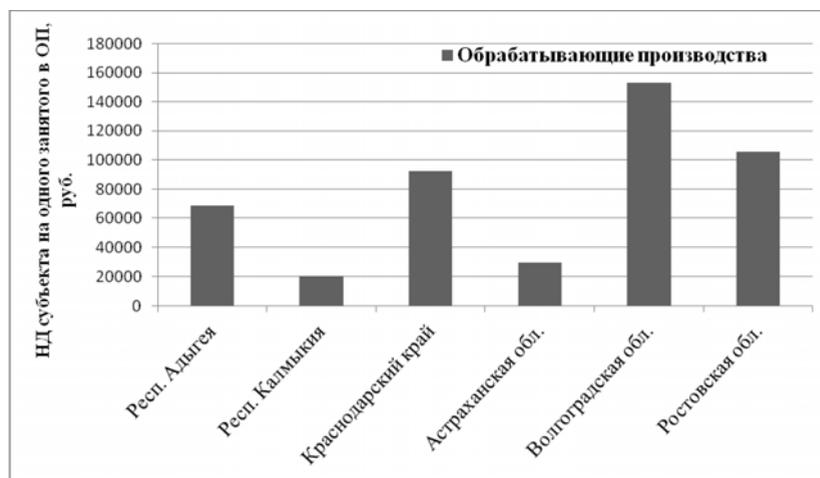


Рис. 5. Сравнение субъектов ЮФО по налоговому доходу субъекта на душу занятого в ВЭД обрабатывающие производства населения в 2010 г.

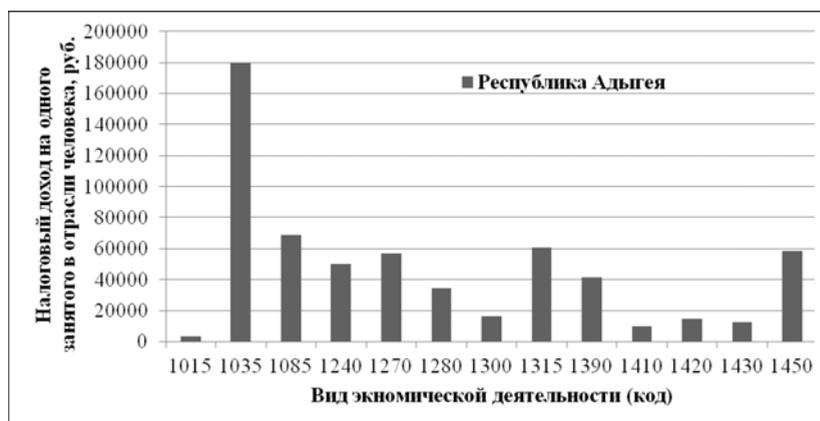


Рис. 6. Сравнение НД субъекта на душу занятого населения по различным ВЭД в Республике Адыгея в 2010 г. (код ВЭД см. табл. 2)

пределились следующим образом: остальные виды экономической деятельности (92 005 руб.), транспорт и связь (57 103 руб.), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (50 183 руб.), строительство (51 023 руб.), обрабатывающие производства (29 522 руб.). Значения показателей по оставшимся ВЭД не превышают 25 000 рублей. Такой вид экономической деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство и рыбоводство находится на предпоследнем месте с показателем 5352 руб. на одного занятого в отрасли человека. Отрицательное значение имеет ВЭД производство и распределение электроэнергии, газа и воды (- 48 791 руб.).

В заключении можно сделать вывод о том, что среди

субъектов ЮФО наибольший налоговый доход в абсолютных единицах принес Краснодарский край. Доля Краснодарского края в налоговом доходе округа составила более 40%. Вторую позицию занимает Ростовская область, создав почти двадцать восемь процентов налогового дохода. Также необходимо отметить Волгоградскую область, принесшую двадцать три процента налогового дохода округа. Далее следуют: Астраханская область, Республика Адыгея и Республика Калмыкия. Минимальный вклад в налоговый доход ЮФО внесла Республика Калмыкия, показатель в которой составил 0,9%.

Среди видов экономической деятельности рассмотренных в ЮФО, в абсолютных единицах наибольший вклад в налоговый доход принес ВЭД обрабатыва-



Рис. 7. Сравнение НД субъекта на душу занятого населения по различным ВЭД в Астраханской области в 2010 г. (код ВЭД см. табл. 2)

ющие производства, создав более двадцати трех процентов налогового дохода. С существенным отставанием следуют ВЭД: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; транспорт и связь; остальные виды экономической деятельности; добыча полезных ископаемых; строительство; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. Доли остальных ВЭД не принесли значимого вклада в налоговый доход округа и суммарно составили шестнадцать процентов. Такой ВЭД как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство создал три процента налогового дохода округа. Минимальный вклад в налоговый доход внес ВЭД предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, с показателем 1,48%.

Наибольшее количество занятого населения трудится в ВЭД оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. В данном ВЭД занято девятнадцать процентов трудящихся ЮФО. В ВЭД обрабатывающие производства занято тринадцать процентов трудящихся. Наибо-

лее эффективно работает отрасль добыча полезных ископаемых, в которой 0,6% занятого населения округа создают более восьми процентов налогового дохода. Наименее эффективно функционирующей отраслью является сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство, в которой шестнадцать процентов занятого населения округа создают 2,65% налогового дохода.

По интенсивности налогообложения лидирующие позиции среди субъектов ЮФО занимают Волгоградская область и Краснодарский край. Далее следуют: Ростовская область, Астраханская область, Республика Адыгея и Республика Калмыкия. Минимальный показатель по интенсивности налогообложения доходов субъектов ЮФО имеет Республика Калмыкия. Можно отметить, что в ЮФО расслоение субъектов по интенсивности налогообложения доходов несущественно (в сравнении с ЦФО и УФО). Показатель интенсивности налогообложения доходов субъектов в Волгоградской области превосходит аналогичный показатель в Республике Калмыкия в 2,3 раза.

Анализ интенсивности налогообложения по ВЭД показал, что наиболее эффективной отраслью в ЮФО является добы-

ча полезных ископаемых. Далее с существенным отставанием следуют: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, остальные виды экономической деятельности, транспорт и связь. Наименее эффективной по интенсивности налогообложения отраслью является: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство. Интенсивность налогообложения в

По величине налогового дохода субъекта можно судить о создаваемых при производстве товаров (работ, услуг), а значит об экономической активности того или иного субъекта РФ. Данные исследования помогут в какой-то степени оценить уровень и экономическую направленность развития субъектов в Южном федеральном округе.

Литература

Федеральная налоговая служба www.nalog.ru.

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Статистический сборник / Росстат. - М., 2009. - 990 с.

Камалетдинов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Структура налоговых доходов в РФ в 2008 году. «Вестник Университета». ГУУ, Вып. 1, - М., 2011.

Ксенофонтов А.А. Изменение структуры налоговых доходов в Южном федеральном округе. «Вестник Университета». ГУУ, Вып. 18, - М., 2011.

Камалетдинов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Анализ статистических данных по налогообложению добавленной стоимости в субъектах СКФО // Инновации и инвестиции. 2011. №2.

Ксенофонтов А.А. Анализ структуры налоговых доходов в Южном федеральном округе в 2008 году // Инновации и инвестиции. 2011. № 3.

Значение мониторинга инвестиционного проекта в ходе его реализации с целью обеспечения эффективного развития нефтегазовой отрасли

Алиев Галымжан Алиевич,
аспирант Российского Государственного Университета Нефти и Газа, им. И.М.Губкина
Galym_aliyev@yahoo.com

В период перевода экономической системы РФ на инновационный путь развития, важнейшим направлением рационального использования инвестиционных ресурсов является мониторинг инвестиционных проектов, направленный на комплексное рациональное наблюдение за его реализацией с учетом установленных сроков, в рамках выделенного бюджета, учета финансовых показателей на ранних стадиях реализации проекта и управления возможными рисками на постоянной основе.

Ключевые слова: мониторинг, инвестиционный проект, инновации, достижение целей, управление рисками.

The importance of monitoring the investment project in its implementation in order to ensure the effective development of the oil and gas industry
Aliyev G.A

During the transfer of the economic system of the Russian Federation to innovations, the most important investment resources management is the monitoring of investment projects aimed at managing complex monitoring of its implementation with the deadlines, within budget, accounting, financial performance in the early stages of project implementation and management potential risks on an ongoing basis.

Keywords: monitoring, investment project, innovation, achievement, risk management.

Мониторинг инвестиционного проекта - комплексная и трудоёмкая задача, требующая высоких профессиональных навыков, связанная с использованием современных методик и направленная на достижение конечных целей при удовлетворении интересов всех участвующих в проекте сторон.

Мониторинг реализации проектов имеет прямую взаимосвязь со стратегическим управлением и тесно взаимодействует с процессами внедрения изменений в деятельность компании. Мониторинг реализации проектов подразумевает управление на перспективу и ориентировано на достижение долгосрочных целей посредством внедрения новых продуктов, организации современных производств, использования инновационных технологий и т.д.

Все это цели инвестиционных проектов, т.е. мониторинг непосредственно направлен на достижение стратегических целей компании. В этой же связи внедрение инвестиционных проектов для достижения целей компании ведет к организационным, технологическим или институциональным изменениям, имея в виду перестройку организационной структуры для более эффективного мониторинга над создаваемыми производственными активами или внесении изменений во взаимоотношения с клиентами (или поставщиками) из-за смены продуктового ряда и использования новых технологий производства. Это означает, что внедрение изменений в компании становится неотъемлемой частью деятельности по мониторингу реализации проектов.

Инвестиционная деятельность компании связана с созданием новых активов посредством вложения капитала на долгосрочный период. Данный вид деятельности не является регулярным и выполняется только при необходимости в соответствии с планами развития компании. В связи с этим, а также с тем, что каждый новый инвестиционный проект является в своем роде уникальным, компаниям крайне сложно оптимизировать свою инвестиционную деятельность и добиться эффективности внутренних инвестиционных процессов. В целом инвестиционная деятельность в компании включает в себя разработку и внедрение инвестиционной политики и принципов мониторинга реализации проектов, который состоит из селекции проектов и анализа их экономической эффективности, установления принципов внедрения инвестиций и их последующего мониторинга.

На практике существуют устоявшиеся методики мониторинга инвестиционных проектов в нефтегазовой промышленности. Эти методики и подходы несколько отличаются от мониторинга основной производственной деятельности и в соответствии с этим требуют от компаний – инвесторов глубоких профессиональных знаний и опыта в этой области. Если производственный процесс направлен на управление повторяющимися с регулярной периодичностью ситуациями и циклами, которые хорошо распланированы и регламентированы, то мониторинг реализации проектов подразумевает создание новых процессов и возможностей, а это, в свою очередь, ведет к уникальности каждого нового проекта и необходимости применения нестандартных подходов к его внедрению¹.

Каждый инвестиционный проект имеет свои ограничения, связанные со сроками его реализации и инвестиционным бюджетом. Сроки, как правило, определяются временными потребностями инвестора в разработке проекта и его внедрении на практике, и зачастую их приходится модифицировать в связи с изменениями внешних и внутренних рыночных, кадровых, финансовых или технологических условий. При этом любое увеличение сроков внедрения проекта ведет к снижению его рентабельности и росту сроков окупаемости инвестиций. Инвестиционный бюджет также устанавливается заранее в соответствии с ожиданиями инвестора относительно будущих проектных расходов. Эти расходы также во многом подвержены корректировке, связанной либо с неверным планированием, либо с изменениями условий и предпосылок реализации проекта.

Обычно выделяют различные типологии инвестиционных проектов. Как правило, чем дольше срок проекта, тем он более капиталоемок и подвержен большему количеству различного рода рисков и неопределенностей. Также масштабность проекта определяет потребности инвестора в профессиональном мониторинге и знаниях рынка, технологических решений и финансовых рынков.

Долгосрочные проекты отличаются в первую очередь продолжительными сроками их подготовки и реализации, а также высокими капитальными затратами и расходами на профессиональный мониторинг. Из-за высоких единовременных капитальных затрат эти проекты, соответственно, имеют долгие сроки окупаемости, что, в свою очередь, определяет значительный уровень их инвестиционных рисков вследствие более высокой неопределенности будущих денежных потоков и перспективного состояния рыночной конъюнктуры. Эти факторы и предопределяют комп-

лексность мониторинга данных проектов и в целом высокую степень сложности их реализации. По этим причинам компаниям-инвесторам требуются существенные трудовые и финансовые ресурсы для оценки проектов, их разработки и внедрения на практике.

К долгосрочным проектам следует относить проекты нового капитального строительства, которые включают в себя инвестирование в основной капитал (основные средства), в том числе строительство новых производственных мощностей и объектов недвижимого имущества, комплексную закупку современного производственного оборудования в целях освоения выпуска новых видов продукции, и строительство новой инфраструктуры производства (трубопроводы, дороги, связь, АСУ ТП, линии электропередач, котельные, системы подачи пара или сжатого воздуха и т.д.).

Все эти проекты требуют от инвесторов четко сформулированной инвестиционной стратегии, глубоких знаний и опыта их реализации, а также профессионального понимания предлагаемых к использованию технологий.

Инвестиции в инновационные проекты, называемые в зарубежной научной литературе передовыми технологиями, являются стратегически важными для любой современной компании и во многом обеспечивают ее конкурентоспособность на долгосрочную перспективу. Во многих случаях эти проекты несут в себе неосязаемую (нефинансовую) ценность для внедряющих их компаний, тем самым отличаясь от традиционных проектов по методам их оценки и отбора. Существуют ситуации, когда внедрение инноваций в производство ведет не к повышению его рентабельности, а к сохранению текущих конкурентных позиций на рынке в условиях внедрения аналогичных инициатив в компаниях-аналогах².

Другими словами, сохранение текущих технологий и отказ от инноваций способны привести компанию к долгосрочным стратегическим проблемам, появление которых означает потерю рынка, снижение финансовых показателей и, возможно, уход из бизнеса.

Следующая группа инвестиционных проектов - среднесрочные проекты, связанные с инвестированием относительно крупных объемов финансовых ресурсов для достижения окупаемости и требуемой рентабельности в течение среднесрочного периода времени, или от 2 до 4 лет. К такого рода проектам прежде всего относятся инвестиционные вложения предприятий в расширение собственных основных фондов, ремонт оборудования или модернизацию технологических процессов. Эти проекты нацелены на продолжение основной деятельности и не несут в себе дополнительных инвестиционных или рыночных рисков, связанных с освоением дополнительных технологий или выпуском принципиально новых видов продукции. Эти инвестиции также не являются масштабными, хотя и способны требовать от компаний крупных финансовых вложений.

При реализации инвестиционного проекта всегда возникают сложные вопросы, требующие поиска ответа до начала его внедрения. В первую очередь необходимо точное понимание будущей стоимости проекта, причем не только его непосредственной строительной части, то также и таких его компонентов, как проектные изыскания или последующая эксплуатация.

Отсутствие понимания в этих вопросах во многих случаях ведет к ошибкам в реализации проектов и недостижению ими конечных результатов.

Еще одним ключевым моментом мониторинга проекта является определение ожидаемых новых возможностей, которые будут привнесены в случае

реализации проекта. Возможности бывают рыночного (новые покупатели, географические рынки), технологического (освоение новых технологических решений или производственных процессов) и организационного (новая структура управления, повышение квалификации персонала, партнерство с другими компаниями) характеров. Четкое понимание возможностей ведет к грамотной организации процессов мониторинга проекта, концентрации усилий на наиболее важных элементах проекта и правильному формированию проектной команды.

Реализация любого проекта подразумевает создание специализированной проектной команды, которая может состоять как из сотрудников компании-инвестора, так и из привлеченных специалистов³.

Проектная команда формируется и функционирует как в системе существующей организационной структуры, так и в рамках отдельно создаваемой проектной компании. Это предопределяется комплексностью и масштабами реализуемого проекта: работа в рамках отдельной проектной компании требуется в случае привлечения к проекту большого количества персонала на постоянной основе или при реализации проекта силами нескольких компаний-инвесторов. Отдельная проектная компания также способна выступать в качестве контрагента по заключению договоров с подрядными организациями и поставщиками услуг, что упрощает проектный цикл и представляет проектной команде определенную гибкость в организации процесса мониторинга всех аспектами инвестиционного процесса.

Выбор команды и грамотный мониторинг - один из наиболее сложных элементов управления инвестиционными проектами, ведь от каждого участника команды требуются не только профессиональные знания, но также и способнос-

ти мониторинга определенных сферам, и составляющих проекта в рамках фиксированных финансовых бюджетов и временных ограничений.

Отбор участников проектной команды происходит в несколько этапов, на каждом из которых определяются претенденты, имеющие достаточный опыт в реализации аналогичных проектов и обладающие специальными знаниями и навыками по отдельным направлениям и специализациям, будь то финансы, строительство, закупки, технологии и т.д. В случае отсутствия отдельных специалистов в рамках компании-инвестора они привлекаются со стороны либо на временной основе (консультант, подряд и т.д.), либо в постоянный штат с перспективой роста в рамках самого проекта.

Реализация любого проекта подразделяется на этапы, в ходе которых инвестор развивает свою инвестиционную идею от концепции до ее практического внедрения. В сфере мониторинга проектов необходимо не только глубокое понимание сущности самих этапов и их целей, но также и умение принимать грамотные решения по основным контрольным точкам процесса реализации проекта.

Любой проект начинается с проведения предварительного анализа инициативы и определения основных целей и предпосылок необходимости его реализации. Как правило, подобные инвестиционные инициативы возникают в ходе осуществления текущей деятельности компании, когда выявляются определенные бизнес-потребности, еще не выраженные в виде четкой инвестиционной концепции или бизнес-плана.

Предварительный анализ инвестиционных проектов требуется для понимания сути предлагаемых инициатив и способов их осуществления на практике. На этом этапе анализом проекта занимается немногочисленная команда исполнителей, целью которой ста-

новится структурирование проекта с целью его вынесения на дальнейшее рассмотрение в компании. Если проект вписывается в стратегию и инвестиционную политику компании, то принимается решение о начале его активного анализа и реализации. Определение концепции проекта - критически важный этап инвестиционного процесса, так как именно на нем определяются такие проектные параметры, как используемая технология, возможные сроки реализации, предварительный бюджет и т.д. Эти параметры используются как ключевые вводные данные для составления предварительного бизнес-плана проекта или предварительного технико-экономического обоснования.

На этом этапе компания принимает к рассмотрению предварительного технико-экономического обоснования большого количества различных проектов. Среди них проводится отбор и селекция наиболее экономически эффективных и стратегически оправданных, которые в дальнейшем получают возможность реализации.

Отбор проектов проводится по утвержденной в компании методике оценки инвестиционных проектов и включает в себя спектр различных показателей, основными из которых выступают показатели экономической эффективности.

Эти показатели экономической эффективности достаточно подробно освещены в научной литературе, однако в большинстве случаев для целей отбора проектов предоставляются системы экономических показателей, ограничивающиеся отдельными коэффициентами дисконтирования (чистый приведенный доход, внутренняя норма рентабельности) и простыми показателями (норма прибыли, окупаемость инвестиций). В современных условиях данные показатели не всегда ведут к выбору наиболее оптимальных инвестиционных проектов, а в первую очередь наце-

лены на определение наименее капиталоемких проектов.

Использование в российских условиях исключительно показателей дисконтированного денежного потока приводит к целому спектру проблем неэффективного отбора инвестиционных проектов. Во-первых, в условиях экономики России все еще затруднительно четкое определение ставки дисконтирования вследствие высоких экономических рисков, продолжающейся инфляции и нестабильности обменного курса рубля. Эти факторы еще более искажают реальную картину параметров внешней среды в ситуации экономической рецессии, в которой всё ещё находится экономика страны, начиная с середины 2008 г⁴.

Далее, не всегда экономическая эффективность зависит исключительно от денежных потоков самих проектов, поэтому использование в этих условиях только показателей дисконтирования ведет к выпадению из учета целого набора рисков, связанных, например, с прерыванием сбыта готовой продукции и поставок сырья. В этих условиях ОАО «Газпром», в частности, ведет разработку проекта «Южный поток», направленного как на расширение каналов сбыта отечественного газа на рынки Европы, так и минимизацию транспортных рисков, связанных с неправомер-

ными действиями стран-транзитеров. Вследствие этого экономика проекта складывается как из прогнозируемых денежных потоков от поставок новых объемов продукции, так и минимизацией последствий возможных в будущем прерываний поставок газа по существующим каналам.

Мониторинг реализации проектов - комплексная задача, требующая профессиональных навыков и наличия в компании формализованных и четко отрабатанных протоколов и процессов реализации поставленных задач на каждом из этапов. Формализации и протоколированию должны быть подвержены все сферы управления проектной работой, начиная с принятых в компании единых принципов оценки и отбора проектов и заканчивая вопросами организации работ и закупок. В процессе получения компанией практического опыта реализации проектов и вследствие изменений рыночной ситуации данные формальные принципы должны постоянно улучшаться и видоизменяться, но эти изменения следует использовать для всех проектов компании без исключения.

Литература

1. Бадалов А.Л. Модернизация управления инвестиционной деятельностью в россий-

ских компаниях топливно-энергетического комплекса. - М.: МАКС Пресс, 2009. С.47.

2. Карапетян С.С. Управление инвестиционной деятельностью в диверсифицированных компаниях российской экономики. - М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2008.

3. Лесных В.В. Минимизация системных рисков при разработке стратегии развития газовой отрасли. – Управление риском, 2008, №4. С.118.

4. Энергетическая безопасность и условия эффективного развития ТЭК России. - ЭКО, 2010, №10.

Ссылки:

1 Бадалов А.Л. Модернизация управления инвестиционной деятельностью в российских компаниях топливно-энергетического комплекса. - М.: МАКС Пресс, 2009. С.47.

2 Лесных В.В. Минимизация системных рисков при разработке стратегии развития газовой отрасли. – Управление риском, 2008, №4. С.118.

3 Карапетян С.С. Управление инвестиционной деятельностью в диверсифицированных компаниях российской экономики. - М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2008.

4 Энергетическая безопасность и условия эффективного развития ТЭК России. - ЭКО, 2010, №10.

О методических проблемах оценки чувствительности инновационных проектов к факторам рисков в условиях неопределенности исходной информации

Покровский Андрей Михайлович
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Статья посвящена методическим аспектам оценки чувствительности инновационных проектов, характеризующихся высокой степенью неопределенности исходной информации, к факторам риска. Выявлены проблемы в формировании эмпирической базы для моделирования чувствительности проектов на основе экспертно-аналитических технологий. Намечены направления исследований по разработке методики анализа чувствительности инновационных проектов к факторам риска на основе экспертно-аналитических технологий, обеспечивающей устойчивость оценок чувствительности.

Ключевые слова: инновационный проект, анализ чувствительности, неопределенность исходной информации, экспертно-аналитическая технология, фактор риска, эмпирическая база, устойчивость оценок.

On the methodological problems sensitivity evaluation of innovative projects to risk factors of uncertainty in the initial information
Pokrovsky A.M.

The article is devoted to methodological aspects of assessing the sensitivity of innovative projects with a high degree of uncertainty of initial information, the risk factors. The problems in forming the empirical basis for modeling the sensitivity of the projects on the basis of expert-analytical technologies. The directions of research to develop methods of sensitivity analysis of innovative projects to the risk factors based on the expert-analytical technologies, ensuring the stability of estimates of sensitivity.

Keywords: innovative design, sensitivity analysis, the uncertainty of initial information, the expert-analytical technology, risk factor, empirical base, the stability estimates.

В публикации [1], посвященной методическим вопросам оценки чувствительности приоритетов (весов) рисков инвестиционных проектов при изменении определяющих их факторов (переменных) отмечалось, что при анализе рисков инновационных проектов, в которых необходимо оценивать не только количественные, но и качественные факторы, таких, как социальные и политические, которые в принципе не удается выразить количественно, от количественной оценки традиционных критериев инновационно-инвестиционных проектов (ожидаемая доходность, ожидаемые затраты, интегральные критерии проектной эффективности, такие как NPV, IRR, DPP, PI [2]), необходимо переходить к критериям, оцениваемым экспертно-аналитическими методами [3-5]. Обосновано, что в такой постановке задача заключается в создании концептуальной иерархической модели рисков проекта с последующей разработкой информационной модели, создаваемой путем наполнения экспертными знаниями в программной среде экспертно-аналитической технологии Expert Decide, разработанная специалистами Орловского государственного технического университета и Орловской региональной академии государственной службы [6, 7].

Отмечалось также, что решению задачи анализа чувствительности инвестиционных проектов к факторам риска методами экспертно-аналитического моделирования препятствует недостаточное информированность о возможностях этих методов системного анализа не только специалистами-практиками, непосредственно занятыми реализацией проектов, но и специалистами консалтинговых фирм. Причин здесь несколько, но главная из них – это креативность решения конкретных проблем. Существующие методики риск-анализа инвестиционных проектов на базе экспертно-аналитического моделирования фрагментарны и не охватывают все его стороны; в частности, не развиты методы анализа чувствительности инвестиционных проектов к изменению факторов риска.

Наиболее полно методика риск-анализа инвестиционных проектов на базе экспертно-аналитического моделирования представлена в работе [8]. Автор сформулировал и на примере инвестиционных проектов промышленных предприятий решил две задачи: 1) оценка изменений приоритетов направлений инвестирования, обусловленных вариацией оценок парных суждений об относительной значимости видов риска; 2) оценка изменений весов видов риска, обусловленных вариацией оценок парных суждений об относительной значимости направлений инвестирования. Заметим, что обе задачи – многомерные, характеризуются не скалярной выходной переменной, а многомерным вектором приоритетов.

Центральная идея экспертно-аналитического подхода к количественной оценке рисков инвестиционных проектов состоит в представлении слабоструктурированной проблемы в виде когнитивной иерархической модели, которая в простейшем случае содержит три уровня: фокус (цель), виды рисков, альтернативные проекты. В случае рисков инвестиционных проектов промышленных предприятий это следующие уровни: первый уровень – фокус – оценка весов риска альтернативных инвестиционных проектов; второй уровень – виды рисков инвестиционных проектов; третий уровень – альтернативные инвестиционные проекты.

Наибольший интерес в цитируемой работе представляет методика формирования эмпирической базы для моделирования чувствительности рисков, основанная на имитационном эксперименте. Эта методика детально рассмотрена в [8] на примере иерархической модели риск-анализа инвестиционных проектов предприятия по модернизации производственного процесса, средний уровень которой занимают пять видов риска (производственный, инвестиционно-финансовый, рыночный, финансовый и социальный), рассматриваемые как входные переменные, а на нижнем уровне – три направления инвестиций (выпуск продукции, новой для предприятия, замена изношенного и морально устаревшего оборудования, переход на менее затратные технологии), рассматриваемые как выходные переменные. Имитация сводится к тому, что за основу принимается трехуровневая иерархическая модель, фокусом которой является оценка риска, на среднем уровне – факторы риска и на нижнем – альтернативные направления инвестиций. Путем обработки данных матрицы парных сравнений экспертом факторов риска формируется базовый вектор, компонентами которого являются приоритеты факторов риска, а «выходом» – риск того или иного направления инвестиций. Затем оценки парных сравнений варьируются в пределах ± 1 деления шкалы отношений, при этом фиксируются компоненты вектора приоритетов факторов риска и риск рассматриваемого направления инвестиций.

В приведенном в работе [8] примере при пяти видах риска база данных состояла из 20 вариантов имитации, содержащих 20 пятимерных векторов приоритетов видов риска и 20 трехмерных векторов рисков направлений инвестиций. В базу данных был включен также базовый вектор, полученный в результате обработки парных суждений эксперта. Таким образом, общий объем выборки

составлял 21 вариант. Эта база данных автором [8] методами дескриптивной статистики была проверена на соблюдение требований, предъявляемых к входным и выходным переменным в регрессионном анализе, при этом нарушений этих требований выявлено не было.

В результате линейного множественного регрессионного анализа, выполненного для всех трех выходных переменных – рисков направлений инвестиций «Выпуск новой продукции», «Переход на менее затратные технологии» и «Замена оборудования», в этой работе были получены регрессионные модели, анализ остатков которых показал их адекватность, что позволило автору [8] выполнить расчеты эластичности риска направлений инвестиций по видам риска и установить наиболее чувствительные факторы риска.

Заметим, однако, что при таком малом объеме выборки (21 пример) вряд ли можно было выявить как нарушения требований, предъявляемых к входным и выходным переменным в регрессионном анализе, так и нарушения условия адекватности полученных моделей. В то же время, просмотр графиков зависимости остатков от расчетных значений приоритетов риска инвестиций в направлении «Замена оборудования» показал наличие повышенных и пониженных значений приоритетов, что является «сигналом» нарушения одного из требований регрессионного анализа – однородности выборки.

В предложенной в [8] методике формирования эмпирической базы для эконометрического моделирования привлекает то, для ее реализации нет необходимости в участии экспертов – достаточно изменить сделанные ими суждения о парных сравнениях в ту или иную сторону. В то же время, исключительно важным вопросом является обеспечение устойчивости получаемых по сформированной таким образом эмпирической базы эконометрических моделей, используемых затем

для оценки чувствительности проектов к факторам риска. Ранее нами было предложено проводить имитацию по данным не одного, а нескольких экспертов, но это, однако, не снимает проблемы обеспечения надежности выводов, получаемых в результате эконометрического моделирования по каждой имитации в отдельности.

В общих чертах, задача обеспечения надежности результатов автором [8] формулируется верно:

(1) переменные должны быть измерены по шкале интервалов, отношений или в абсолютной шкале;

(2) распределение переменных должно подчиняться нормальному закону;

(3) входные переменные не должны коррелировать друг с другом;

(4) выборка должна быть однородной (не иметь «выбросов», т.е. экстремально больших или малых значений);

(5) в регрессионном анализе число «примеров» должно как минимум вдвое превышать число входных переменных, называемых в данном случае предикторами.

Автор предлагает проводить проверку этих пяти требований методами дескриптивной статистики, что, на наш взгляд, является недостаточным.

Для обоснования этого тезиса обратимся к эмпирической базе, послужившей в работе [8] основой для эконометрического моделирования – табл. 1.

На наш взгляд, главная проблема в том, что, согласно теории аналитических иерархий, и пятимерные векторы весов видов риска, и трехмерные векторы рисков направлений инвестиций являются линейно зависимыми, поскольку сумма приоритетов равнее единице. Отсюда следует, что непременным этапом проверки требований регрессионного анализа должен быть факторный анализ, назначение которого – выявление латентных (главных) факторов, не коррелирующих друг с другом. При этом предвари-

Таблица 1
База данных для моделирования анализа чувствительности оценок рисков инвестиционных проектов

Вариант имитации	Вид риска					Направление инвестиций		
	Производственный (X_1)	Инвестиционно-финансовый (X_2)	Рыночный (X_3)	Финансовый (X_4)	Социальный (X_5)	Выпуск новой продукции (Y_1)	Замена оборудования (Y_2)	Менее затратные технологии (Y_3)
0	0,147	0,102	0,411	0,165	0,091	0,521	0,301	0,178
1	0,148	0,106	0,480	0,193	0,074	0,527	0,299	0,175
2	0,163	0,112	0,451	0,197	0,076	0,515	0,304	0,181
3	0,172	0,094	0,465	0,196	0,073	0,515	0,305	0,181
4	0,139	0,130	0,465	0,190	0,076	0,527	0,297	0,176
5	0,180	0,106	0,468	0,174	0,072	0,515	0,302	0,183
6	0,137	0,110	0,456	0,220	0,077	0,523	0,303	0,174
7	0,164	0,108	0,464	0,192	0,072	0,519	0,302	0,179
8	0,144	0,110	0,469	0,198	0,079	0,524	0,300	0,176
9	0,157	0,133	0,466	0,173	0,071	0,523	0,297	0,180
10	0,168	0,092	0,457	0,212	0,072	0,514	0,307	0,179
11	0,158	0,119	0,469	0,192	0,062	0,526	0,299	0,175
12	0,171	0,098	0,455	0,189	0,087	0,508	0,306	0,186
13	0,164	0,105	0,507	0,152	0,072	0,529	0,292	0,178
14	0,160	0,109	0,412	0,249	0,070	0,507	0,314	0,178
15	0,161	0,107	0,472	0,192	0,069	0,522	0,300	0,177
16	0,168	0,109	0,455	0,192	0,076	0,513	0,304	0,182
17	0,161	0,109	0,461	0,204	0,066	0,521	0,303	0,176
18	0,170	0,105	0,464	0,175	0,086	0,512	0,302	0,186
19	0,161	0,104	0,473	0,191	0,071	0,522	0,301	0,178
20	0,167	0,112	0,454	0,193	0,073	0,515	0,304	0,181

тельно требуется проверка требований (1) – (4).

Требование (1) выполнено – приоритеты измерены по шкале отношений. Перейдем к требованию (4) – однородности выборки. Наиболее наглядным способом проверки однородности выборки является анализ ящичковых диаграмм – рис. 1. Их особенность в том, что экстремально большие и малые значения отмечаются звездочками, повышенные и пониженные – кружочками. Так, экстремальными являются значения приоритетов рыночного и финансового рисков вариантов 13 и 14, инвестиционно-финансового – варианта 9 и т.д. После исключения этих и им подобных вариантов из выборки (для этого потребовалось несколько итераций) в выборке осталось лишь несколько повышенных и пониженных значений приоритетов риска – рис. 1 б.

Следующее требование – нормальность распределения входных переменных (приоритетов факторов риска $X_1 \dots X_5$) и выходных переменных (весов рисков направлений инвестиций в модернизацию промышленных

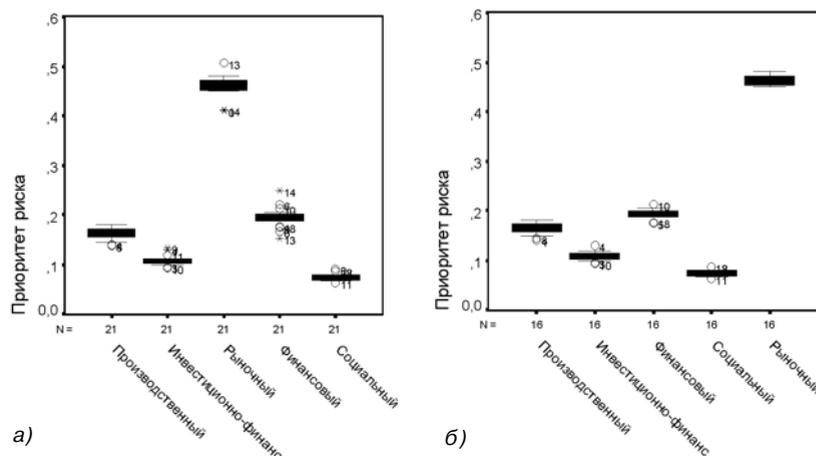


Рис. 1. Проверка однородности выборки по факторам риска: а – полная выборка; б – выборка после «ремонта». Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

предприятий $Y_1 \dots Y_3$). Соблюдение этого требования при столь малом объеме выборки (16 «примеров») удобно проверять с помощью непараметрического теста Колмогорова-Смирнова [9, 10] – табл. 2 и 3.

Из последней строки табл. 2 следует, что значения асимптотической двусторонней значимости критерия Колмогорова-Смирнова для всех пяти приоритетов факторов риска больше критической величины 0,05,

т.е. все распределения не противоречат нормальному, и это позволяет выполнить корреляционный анализ, результаты которого приведены в табл. 3.

Как видно из табл. 3, статистически значимой (с учетом правила Бонферрони, согласно которому требование к нормативному р-уровню ужесточается пропорционально числу рассматриваемых переменных и в данном случае составляет $0,05/5=0,01$) является отрицатель-

Таблица 2

Проверка на нормальность распределений приоритетов факторов риска (однородная выборка объемом 16 вариантов имитации)

Статистика		Фактор риска				
		X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Объем выборки		16	16	16	16	16
Параметр нормального распределения	среднее	0,1622	0,1076	0,4639	0,1925	0,0740
	стандартное отклонение	0,0108	0,0090	0,0080	0,0091	0,0064
Наибольшая разница	абсолютная	0,206	0,187	0,131	0,225	0,189
	положительная	0,119	0,187	0,118	0,166	0,189
	отрицательная	-0,206	-0,159	-0,131	-0,225	-0,131
Критерий Колмогорова-Смирнова		0,824	0,747	0,525	0,902	0,756
Асимптотическая двусторонняя значимость		0,505	0,632	0,946	0,390	0,617

Таблица 3

Корреляционная матрица приоритетов факторов риска по однородной выборке вариантов имитации объемом $N=16$. Расчеты автора

Фактор риска	Статистика	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
X_1	Кэф. корреляции Пирсона	1	-0,622	-0,410	-0,276	0,086
	Значимость (двусторонняя)	,	0,010	0,115	0,302	0,752
X_2	Кэф. корреляции Пирсона	-0,622	1	0,079	-0,202	-0,208
	Значимость (двусторонняя)	0,010	,	0,770	0,453	0,440
X_3	Кэф. корреляции Пирсона	-0,410	0,079	1	-0,234	-0,291
	Значимость (двусторонняя)	0,115	0,770	,	0,382	0,274
X_4	Кэф. корреляции Пирсона	-0,276	-0,202	-0,234	1	-0,356
	Значимость (двусторонняя)	0,302	0,453	0,382	,	0,176
X_5	Кэф. корреляции Пирсона	0,086	-0,208	-0,291	-0,356	1
	Значимость (двусторонняя)	0,752	0,440	0,274	0,176	,

Таблица 4

Матрица «нагрузок» приоритетов видов рисков на главные факторы (однородная выборка объемом $N=16$). Расчеты автора

Вид риска	Главный фактор			
	F_1	F_2	F_3	F_4
Производственный	-0,791	-0,407	-0,438	-0,129
Инвестиционно-финансовый	0,958	-0,214	-0,057	-0,181
Рыночный	0,078	-0,138	0,973	-0,167
Финансовый	-0,041	0,968	-0,136	-0,206
Социальный	-0,085	-0,187	-0,153	0,967
Объясняемая дисперсия	31,2%	24,1%	23,7%	21,1%

ная корреляционная связь между приоритетами производственного X_1 и инвестиционно-финансового X_2 рисков (выделено полужирным шрифтом), что позволяет рассчитывать на положительные результаты факторного анализа.

Действительно, факторный анализ, выполненный по методу главных компонент с враще-

нием по критерию «варимакс» [10], показал, что исходное множество пяти приоритетов видов рисков можно свести к четырехмерному множеству главных (латентных) факторов – табл. 4. При этом оказалось, что искажения геометрии пятимерного пространства исходных переменных при его редукции к четырехмерному пространству

главных факторов практически отсутствуют.

Как видно из матрицы нагрузок (табл. 4), первая главная компонента, объясняющая почти треть (31,2%) общей дисперсии, сильно и положительно коррелирует с приоритетом инвестиционно-финансового риска ($R=0,958$) и отрицательно – с приоритетом производственного риска ($R=-0,791$). Следующие три главных фактора сильно и положительно коррелируют с весами финансового, рыночного и социального рисков соответственно (в табл. 4 эти коэффициенты корреляции выделены полужирным шрифтом). Коэффициенты корреляции имеют высокие значения, и поэтому можно идентифицировать главные факторы следующим образом: главный фактор F_1 – это фактор инвестиционного риска, главный фактор F_2 – фактор финансового риска, главный фактор F_3 – фактор рыночного риска, главный фактор F_4 – фактор социального риска.

Главные факторы – это математические конструкты, и лучше оперировать не с ними, а с тесно связанными с этими факторами весами рисков соответствующего вида. На рис. 2 представлены диаграммы рассеяния, из которых видно, что такая замена вполне возможна.

Из диаграмм рис. 2 следует, что фактор инвестиционного риска F_1 коррелирует с весами инвестиционно-финансового риска с коэффициентом линейной корреляции $R=0,958$; фактор финансового риска F_2 коррелирует с весами финансового риска с коэффициентом линейной корреляции $R=0,968$; фактор рыночного риска F_3 коррелирует с весами рыночного риска с коэффициентом линейной корреляции $R=0,973$; фактор социального риска F_4 коррелирует с весами социального риска с коэффициентом линейной корреляции $R=0,967$. Понятно также, что если главные факторы не коррелируют «по определению», то статистически значимо не коррелируют

между собой и связанные с ними веса соответствующих рисков.

Таким образом, эконометрические модели, связывающие выходные переменные – оценки риска направлений j инвестиций Y_j – с оценками весов рисков, следует искать в виде моделей множественной линейной регрессии:

$$Y_j = b_{0j} + b_{2j}X_2 + b_{3j}X_3 + b_{4j}X_4 + b_{5j}X_5, \quad (1)$$

где X_2, X_3, X_4 и X_5 – оценки весов инвестиционно-финансового, рыночного, финансового и социального рисков соответственно; b_{0j} – свободный коэффициент; $b_{2j} \dots b_{5j}$ – коэффициенты регрессии при соответствующих предикторах для направления инвестиций j .

Перейдем теперь к проверке соблюдения требований регрессионного анализа для выходных переменных – оценок риска направлений j инвестиций Y_j , которые также связаны тем условием, что сумма приоритетов трех рассматриваемых направлений равна единице. Так, требование (4) соблюдается – как видно из диаграмм рис. 3, после «ремонта» выборка становится однородной и по выходным переменным.

Соблюдается и требование (2) – согласно тесту Колмогорову-Смирнову, распределение оценок риска направлений инвестиций не противоречит нормальному (соответствующая таблица не приводится ради сокращения объема публикации). Хотя требование некоррелированности выходных переменных не соблюдается – значения всех трех рисков направлений инвестиций связаны друг с другом сильными отрицательными корреляциями (соответствующая таблица также не приводится ради сокращения объема публикации), это, в принципе, не препятствует эконометрическому моделированию чувствительности рисков направлений инвестиций.

Как следует из рис. 3, большими рисками характеризуется направление инвестиций «Выпуск новой продукции», поэтому

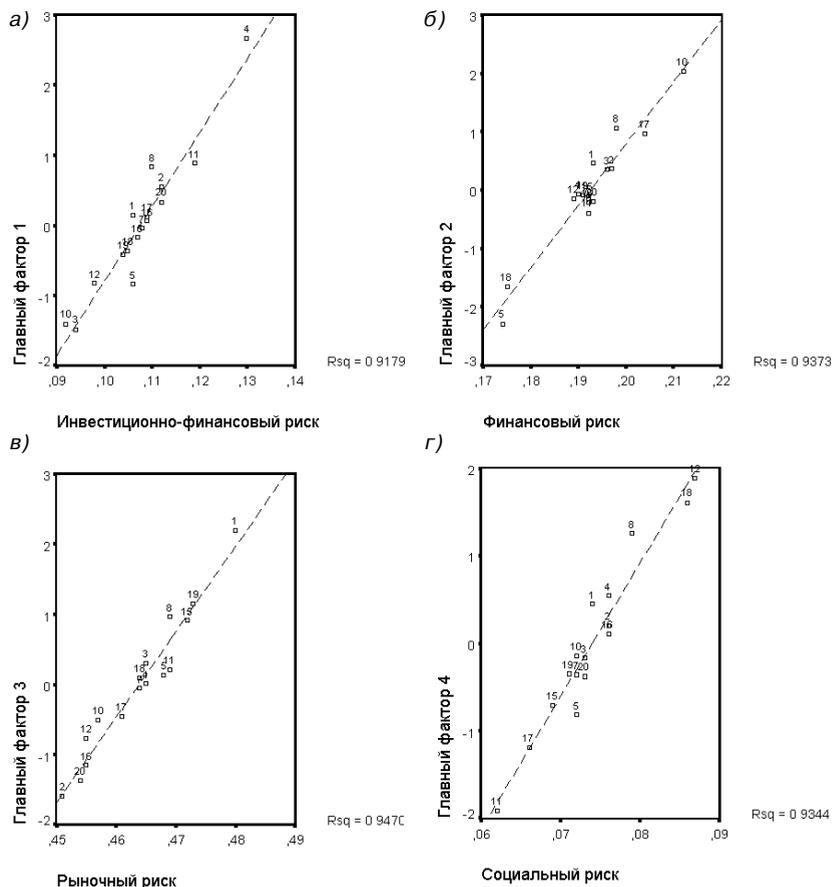


Рис. 2. Корреляции главных факторов с весами рисков: а – первого главного фактора с весами инвестиционно-финансового риска; б – второго главного фактора с весами финансового риска; в – третьего главного фактора с весами рыночного риска; г – четвертого главного фактора с весами социального риска. Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

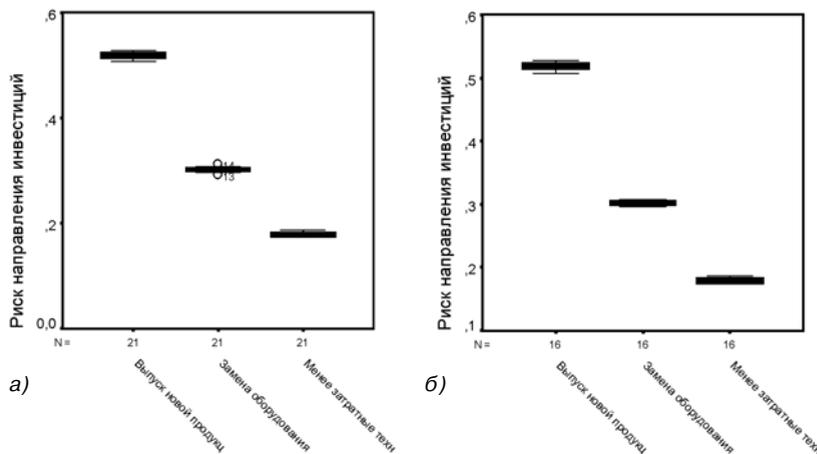


Рис. 3. Проверка однородности выборки по приоритетам риска направлений инвестиций: а – полная выборка; б – выборка после «ремонта». Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

ограничимся построением эконометрической модели для анализа чувствительности этого направления, воспользовавшись для этого процедурой «Forward» множественного линейного рег-

рессионного анализа пакета SPSS Base. Результатом моделирования явилось следующее уравнение регрессии:

$$Y_1 = 0,154 + 0,403X_2 + 0,567X_3 + 0,303X_4, \quad (2)$$

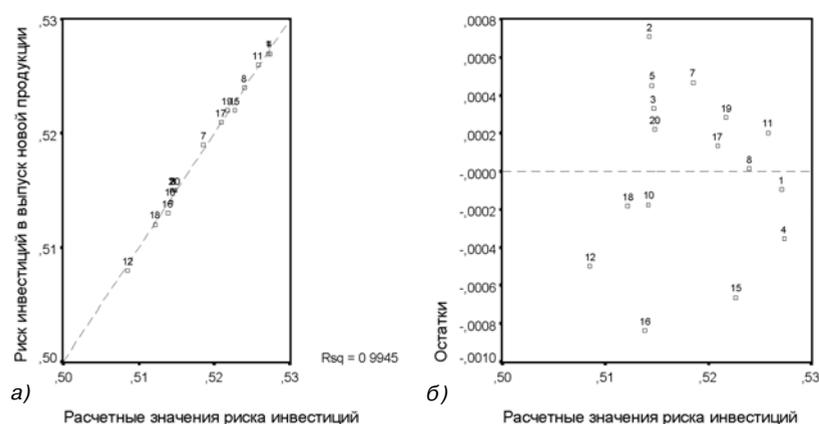


Рис. 4. Анализ остатков модели (2): а – зависимость эмпирических оценок риска направления «Выпуск новой продукции» от расчетных значений; б – зависимость остатков от расчетных значений риска инвестиций. Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

в которое вошло три вида риска – инвестиционный, рыночный и финансовый.

Характеристики качества этой модели достаточно высокие – модель объясняет 99,5% общей дисперсии, критерий Фишера, а также значения t-критерия всех коэффициентов регрессии статистически значимы на уровне не хуже 0,0005, – и это позволяет интерпретировать ее параметры следующим образом: сильнее всего на риск направления инвестиций «Выпуск новой продукции» влияет повышение рыночного риска, несколько меньшее влияние оказывает повышение инвестиционного и финансового рисков.

Анализ графиков остатков, представленных на рис. 4, не противоречит гипотезе адекватности модели (2) эмпирическим данным: точки достаточно близки к линии регрессии, а остатки образуют равномерную полосу и не зависят от расчетных значений риска инвестиций в направление «Выпуск новой продукции». Это позволяет принять модель (2) для дальнейшего анализа, в частности, можно рассчитать коэффициенты эластичности риска инвестиций по факторам рисков в центре имитационного эксперимента, воспользовавшись формулой

$$E_i = b_i \times (X_i)_{cp} / Y_{cp}, \quad (3)$$

где b_i – коэффициент регрессии; $(X_i)_{cp}$ и Y_{cp} – средние величины X_i и Y .

Поскольку $(X_2)_{cp} = 0,108$; $(X_3)_{cp} = 0,464$; $(X_4)_{cp} = 0,192$ и $Y_{cp} = 0,518$, получаем:

$$E_{Y_1/X_2} = 0,403 \times 0,108 / 0,518 = 0,084;$$

$$E_{Y_1/X_3} = 0,567 \times 0,464 / 0,518 = 0,508;$$

$$E_{Y_1/X_4} = 0,303 \times 0,192 / 0,518 = 0,112.$$

Таким образом, риски инвестиций в направление наиболее чувствительны к рыночному риску и в меньшей степени – к финансовому и инвестиционному рискам.

Можно, однако, поступить и иначе – рассчитать параметры линейной модели следующей спецификации:

$$\ln Y_i = b_{0j} + b_{2j} \ln X_2 + b_{3j} \ln X_3 + b_{4j} \ln X_4 + b_{5j} \ln X_5, \quad (4)$$

которая после потенцирования будет степенной. Это корректно, поскольку монотонное логарифмическое преобразование при небольших диапазонах изменения входных и выходных переменных практически не влияет на характер распределения их значений.

В результате выполненного нами регрессионного анализа получена модель:

$$Y_1 = e^{0,105} (X_2)^{0,084} (X_3)^{0,504} (X_4)^{0,114}, \quad (5)$$

которая также имеет достаточно высокие характеристики качества – она объясняет 99,3% общей дисперсии, критерий Фишера, а также значения t-критерия для всех коэффициентов регрессии статистически

значимы на уровне не хуже 0,0005. Модель адекватна (рис. 5), и ее параметры интерпретируются как коэффициенты эластичности риска инвестиций по факторам рисков. Как можно убедиться, эти оценки – $E_{Y_1/X_2} = 0,084$; $E_{Y_1/X_3} = 0,504$ и $E_{Y_1/X_4} = 0,114$ – лишь незначительно отличаются от полученных ранее по модели (2).

Итак, с формальной точки зрения описанная методика анализа чувствительности рисков «работоспособна» – полученные результаты не противоречат априорным представлениям о рисках инвестиций в направление «Выпуск новой продукции», анализ графиков остатков, представленных на рис. 5, не противоречит гипотезе адекватности модели (5) эмпирическим данным (точки достаточно близки к линии регрессии, а остатки образуют равномерную полосу и не зависят от расчетных значений риска инвестиций в направление «Выпуск новой продукции»), и модель (5), казалось бы, можно принять для дальнейшего анализа.

Однако если строить эконометрическую модель для другого направления инвестиций – в направление «Замена оборудования», то адекватной окажется модель

$$Y_2 = 0,439 - 0,215X_2 - 0,238X_3 - 0,042X_5, \quad (6)$$

в которую также вошли три вида риска – инвестиционный, рыночный и социальный, но ее параметры не поддаются разумной интерпретации. А именно, непонятно, как интерпретировать отрицательные знаки коэффициентов регрессии, а, следовательно, и коэффициентов эластичности риска инвестиций в направление «Замена оборудования» по рискам указанных видов. Можно предположить, почему так произошло: вследствие линейной зависимости рисков направлений инвестиций произошла инверсия знаков коэффициентов. На это указывает и тот факт, что риски направления «Замена оборудования» коррелируют сильно и отрицательно с рисками направления «Выпуск новой продукции».

В связи с выявленным противоречием, наметим направления последующих исследований по разработке методики анализа чувствительности рисков инновационных проектов на основе экспертно-аналитических технологий, обеспечивающей устойчивость оценок чувствительности.

Во-первых, следует обратиться к подходу преобразованию как входных, так и выходных переменных, являющихся долями единицы. Таким преобразованием, в частности, является преобразование логарифма преобладания, представляющего собой логарифм отношения числа благоприятных исходов к числу неблагоприятных при схеме испытаний с двумя исходами (схеме Бернулли) [12, 13]. Предположительно, это в определенной мере будет способствовать снятию проблемы взаимосвязи выходных переменных.

Во-вторых, ввиду плохой обусловленности информационной матрицы входных переменных и, как следствие, неустойчивости оценок параметров регрессионных моделей целесообразно от использованного нами множественного линейного регрессионного анализа на главных компонентах перейти к процедуре регрессии с использованием «следа гребня» (ridge trace) [14, 15] либо к рекурсивному методу наименьших квадратов (recursive least squares). В соответствии с работой [16], использование гребневой регрессии или рекурсивного МНК в ряде случаев снимает эффект неустойчивости оценок параметров регрессионных моделей, и, во всяком случае, избавляет от неправильных знаков этих оценок.

Самостоятельным направлением исследований по совершенствованию методики анализа чувствительности инновационных проектов к факторам риска на основе экспертно-аналитических технологий является разработка методов формирования эмпирической базы для оценки параметров эконометрических моделей, свободной от эффекта мультиколлинеарности.

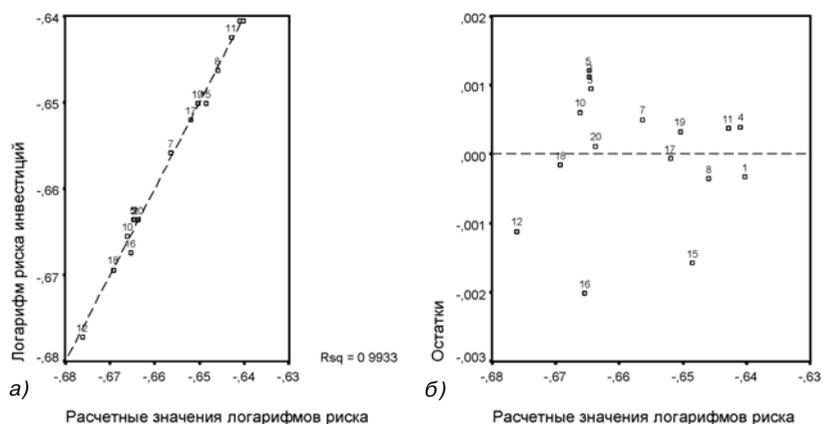


Рис. 5. Анализ остатков модели (5): а – зависимость логарифмов эмпирических оценок риска направления «Выпуск новой продукции» от расчетных значений; б – зависимость остатков от расчетных значений логарифмов риска инвестиций. Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

Литература

1. Покровский А.М. Многомерный подход к анализу чувствительности оценок рисков инновационных проектов // Эффективное антикризисное управление. 2011. №4.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2002.
3. Теория и практика принятия решений в экономике и управлении экспертными методами / В.А. Иванов, В.Г. Шуметов, Ф.Г. Милых и др. М.: МГУДТ, 2003.
4. Шуметов В.Г., Секерин А.Б., Гудов В.А. Инновационный менеджмент на основе экспертных знаний. Орел: ОРАГС, 2003.
5. Шуметов В.Г. Управление инновационным процессом в хозяйственной системе на основе современных информационных технологий. Монография / Под общ. ред. А.Ю. Егорова. М.: Палеотип, 2004.
6. Кузнецов А.И. Expert Decide для Windows 95, Windows 98 и Windows NT. Версия 2.0. Руководство пользователя / Под редакцией В.Г. Шуметова. Орел: ОРАГС, 2000.
7. Кузнецов А.И.О, Шуметов В.Г. Алгоритмы и процедуры системы поддержки принятия управленческих решений Expert Decide 2.0 // Компьютерные технологии в учебном процессе и научных исследованиях. Сб.

докл. н.-метод. семинара ОрелГАУ. Орел: ОрелГАУ, 2000.

8. Батин Б.А. Анализ чувствительности оценок рисков инвестиционных проектов промышленного предприятия методами эконометрического моделирования // Вестник НИИ развития профессионального образования. М.: ИИЦ НИИРПО. 2008. Вып.2.
9. Бююль А., Цёфель П. SPSS: Искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2002.
10. SPSS Base 8.0 для Windows. Руководство по применению. М.: СПСС Русь, 1998.
11. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов / Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич и др. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
12. Аптон Г. Анализ таблиц сопряженности. М.: Статистика, 1982.
13. Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. Кн.1. М.: Финансы и статистика, 1986.
14. Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. Кн.2. М.: Финансы и статистика, 1987.
15. Эверитт Б.С. Большой словарь по статистике. М.: Проспект, 2010.
16. Стрижов В.В., Крымова Е.А. Методы выбора регрессионных моделей. М.: ВЦ РАН, 2010.

Алгоритмизация метода равноценного обмена для задач принятия решений

Иванов Евгений Юрьевич,
аспирант, Государственный университет – Высшая школа экономики

Каждый человек или организация ежедневно принимают решения. В настоящее время теория принятия решений содержит десятки методов, каждый из которых основывается на некой математической модели. Часть этих моделей сложны и непонятны для конечных пользователей. Авторы данной статьи заинтересованы в исследовании в изучении прозрачного и одновременного эффективного метода – метода равноценного обмена.

Ключевые слова: Теория принятия решений, метод равноценного обмена.

Designing and implementation of the equal exchange method algorithm for decision making
Ivanov E.Yu.

We always make decisions. Nowadays decision making theory includes a lot of methods. Each method is based on a mathematical or conceptual model. Part of these models is connected with complex mathematical algorithms, so authors were interested to find a transparent, simple but effective method – the equal exchange method.

Keywords: Decision making theory, the equal exchange method

Как активный и мыслящий элемент системы, человек предопределяет целесообразность и организованность трудового процесса. Определяя цель и программу действий, человек, по сути, принимает решение.

Главная трудность в принятии решения – выбор лучшего варианта, лучшей альтернативы, который нередко происходит в условиях неопределенности. Можно строить правдоподобные догадки о будущем, но нельзя точно знать, к чему приведет выбор того или иного варианта. Кроме того, каждый из вариантов решений имеет, как правило, свои привлекательные стороны. Сравнение достоинств и недостатков различных вариантов, их оценок по разным критериям – всегда сложная задача для лица или группы лиц, принимающих решения (ЛПР). Итак, неопределенность и многокритериальность – основные трудности при выборе решений. Можно ли помочь человеку, ЛПР, в преодолении этих трудностей? Могут ли научные методы и информационные системы повысить шансы выбора человеком удачных вариантов решений? В настоящий момент существует множество различных методик принятия решений. Большинство из этих методик реализовано в разнообразных информационных системах.

Основная проблема всех существующих методов принятия решений состоит в том, что при поиске наилучшего варианта по различным критериям лицам, принимающим решения, приходится сравнивать совершенно несопоставимые вещи. Существует разные способы этого сравнения. Самым простым из них является задание шкалы важности критериев. Есть и более сложные варианты сравнения. Однако большинство из них являются методологически некорректными, так как сравнивать, например, килограммы и километры с помощью математических формул в ряде случаев неверно.

Как же принять оптимальное решение, если лица, их принимающие, вынуждены сравнивать совершенно несопоставимые вещи? В прошлом люди обычно руководствовались интуицией, здравым смыслом и предположениями. Ясной, рациональной и удобной в применении методики поиска решения просто не существовало. В настоящее время такие методики существуют. Данная работа посвящена одной из них, а именно, методу равноценного обмена.

В рамках данной работы будут рассмотрены теоретические предпосылки исследования, приведено краткое описание метода равноценного обмена и общая информация по теории принятия решений и системах поддержки принятия решений. Далее последует раздел, посвященный формализации и информатизации алгоритма метода. Здесь будет приведена математическая запись алгоритма, а также описана разработанная информационная система поддержки принятия решений, реализующая данный метод. Затем будет сформулирована контрольная задача и приведена работа алгоритма метода равноценного

обмена и информационной системы на примере решения данной задачи.

Ввиду малой известности метода равноценного обмена и отсутствия не только его практической реализации в информационных системах, но даже и математической записи алгоритма этого метода, основной целью работы была поставлена разработка подхода, обеспечивающего практическое применение метода равноценного обмена для решения различных задач. В связи с этим, были выделены следующие приоритетные задачи исследования:

- Провести анализ метода равноценного обмена. Выявить преимущества и недостатки метода. Доказать, что его использование может быть целесообразным и выявить случаи, когда метод будет действительно полезен.

- Обеспечить формализацию метода. Разработать математическую запись алгоритма, а также модель, отображающую процесс принятия решений с помощью данного метода.

- Разработать информационную систему для принятия решений с использованием метода равноценного обмена.

Предметом исследования являются задачи принятия решений. Объектом исследования является метод равноценного обмена.

Особенности метода равноценного обмена

Метод равноценного обмена был впервые предложен математиками и экономистами Дж. С. Хэммонда, Р. Л. Кини, Г. Райффа в их статье «Равноценный обмен: рациональный подход к достижению компромисса» [1]. Основная суть этого метода заключается в поиске компромиссов между множеством признаков при наличии ряда альтернатив.

Компромисс - один из наиболее рациональных и в то же время наиболее сложных вариантов решения проблемы. Понятно, что чем больше существует вариантов решения и чем больше критериев используется, тем больше компромиссов придется найти. Однако сложность принятия того или иного решения заключается не в количестве компромиссов. Дело в том, что цели зачастую бывают несопоставимыми и в каждом случае имеют собственную базу сравнения, которая варьируется от точных цифровых показателей (34 или 38%) до качественных характеристик (высокий или низкий) или даже описательных (красный или синий). [1]

Метод равноценного обмена не сделает сложное решение простым. Лица, принимающие решения, по-прежнему делают нелегкий выбор между различными критериями, который заставляет их пожертвовать одними ради других. Он представляет собой логическую систему нахождения компромиссов, где условия поиска представлены в упрощенном и единообразном виде, и позволяет вам направить всю свою умственную энергию на самую важную часть принятия решения - определение того, что ЛПР выиграет (или потеряет) в результате того или иного действия.

Некоторые решения принять легко. Допустим, при выборе лучшего инновационного проекта можно просто сравнить NPV этих проектов. У нас имеется единственный критерий (цель), поэтому нам нужно сделать лишь несколько простых сравнений по одному

признаку. Однако все, кому приходилось когда-либо принимать решения, знают, что задачи с единственной целью встречаются крайне редко. Целей обычно бывает несколько. Конечно, нужно выбрать проект с наибольшим NPV, но было бы хорошо, если бы он был еще и безрисковым и выполнялся в короткие сроки. Задача принятия решения сразу усложнилась - придется искать компромисс.

По сути, равноценный обмен - это некая форма бартера, когда ЛПР приходится оценивать один предмет с точки зрения ценности другого. Например, насколько долгосрочный проект мы должны выбрать для инвестиций, если коэффициент его риска увеличится на 10%? Если начать оценивать такие вещи, то можно сразу увидеть все разнообразие систем измерения. Давайте попробуем подробно рассмотреть алгоритм решения задач методом равноценного обмена. [2]

В результате анализа метода равноценного обмена, а также разработки его математического алгоритма и информационной системы, реализующей данный алгоритм, были выявлены следующие преимущества и недостатки метода:

Преимущества метода равноценного обмена:

- Существенно отличается от большинства существующих методов. Не использует для поиска решений сложные математические алгоритмы.

- Позволяет сравнивать критерии с разными шкалами, которые не могут быть сравнены непосредственно. Причем сравнение идет без использования сведения к общей шкале или с помощью задания коэффициентов значимости признаков.

- Определяет важность критериев индивидуально для каждого конкретного случая, ведь критерии могут иметь различную относительную значимость в различных ситуациях.

- Метод является интерактивным. Он лишь подсказывает ЛПР, в каком направлении нужно двигаться, чтобы прийти к решению.

- Получает однозначное решение, сводя альтернативы к полному доминированию одной над другой.

Недостатки метода равноценного обмена:

- Не позволяет произвести полную ранжировку всех альтернатив. Однозначно определяется только лучший вариант, для остальных же можно только сказать, какой вариант ее доминировал.

Алгоритмизация метода равноценного обмена

Одной из задач данной работы была поставлена формализация метода равноценного обмена. Формализация алгоритма метода будет состоять из двух частей. Первая часть представляет собой математическую запись алгоритма метода. В данной записи приведены условные обозначения и описан весь процесс принятия решения. Во второй части формализации будет построена процессная модель алгоритма. Решение задачи методом равноценного обмена в некой информационной системе будет представлено как процесс, разделенный на мелкие этапы, каждому из которых будет соответствовать роль, выполняющая данный этап (лицо, принимающее решение (ЛПР) или система поддержки принятия решений (СППР)), а также расписаны входы и выходы. Факти-

чески, данная модель будет представлять собой концептуальную модель работы информационной системы, работа которой будет описана позже.

Ниже приведена математическая запись алгоритма решения задачи методом равноценного обмена. За основу условных обозначений при описании алгоритма взяты термины и обозначения, используемые в Экспертной системе поддержки принятия решений (НИУ-ВШЭ).

Условные обозначения

$q = 1 - Q$ – номер итерации

$X = (X_1, X_2, \dots, X_i, \dots, X_L)$, $i = 1 \dots L$ – исходные альтернативы (варианты) решения задачи.

$I = 1 - L$ – массив признаков, по которым формулируются прямые и обратные критерии.

$K_{l(q)}$ – критерии, на основе которых будет выбираться лучшая альтернатива. Критерии разделяются на прямые и обратные. Прямым называется критерий, для которого альтернатива, имеющая более высокую оценку по данному критерию, является более предпочтительной (например, чем больше производительность системы, тем лучше). Прямой критерий будет обозначаться $K_{l(q)}^+$, а обратный $K_{l(q)}^-$.

$X_{(q)}$ – множество оставшихся вариантов решения на q -й итерации,

$L_{(q)}$ – множество оставшихся признаков на q -й итерации,

$F_{il(q)}$ – матрица предпочтений вариантов решения с позиции l -признака на q -итерации, $i=1, \dots, L$, $l=1, \dots, L$.

$Y_{ikl(q)}$ – матрица сравнений пар альтернатив на q -й итерации с позиций l -признака, где

$i, k = 1, \dots, L$,

$l = 1, \dots, L$,

$i \neq k$

$M_{(q)}$ – количество строк в матрице предпочтений $Y_{ikl(q)}$ для каждой пары альтернатив.

Исходные данные задачи принятия решения задаются в виде:

- Массивов альтернатив $X_{(0)}$, признаков $L_{(0)}$ и критериев $K_{(0)}$.

- Исходной матрицы предпочтений $F_{il(0)}$. При этом каждый элемент матрицы $F_{il(0)}$ будет представлять собой оценку предпочтительности l -й альтернативы с позиции l -го критерия.

Алгоритм решения задачи.

1. Формируются исходные данные задачи. Значению номера итерации алгоритма присваивается ноль: $q = 0$

2. Начинается очередная итерация алгоритма: $q = q + 1$

3. Перестраивается матрица предпочтений для очередной итерации $F_{il(q)}$. Для первой итерации алгоритма ($q=1$) будет взята матрица предпочтений из исходных данных $F^{(0)}$. Для последующих итераций матрица будет перестраиваться в соответствии с текущими элементами множеств $X_{(q)}$, $K_{(q)}$ таким образом, что из матрицы предыдущей итерации $F_{il(q-1)}$ будут исключаться строки альтернатив, отсутствующих в множестве $X_{(q)}$, и столбцы критериев, отсутствующих в множестве $K_{(q)}$.

4. На основании матрицы предпочтений $F_{il(q)}$ строится матрица сравнений пар альтернатив $Y_{ikl(q)}$. Строками такой матрицы будут выступать все возможные пары альтернатив. Ячейки матрицы будут заполняться по следующему принципу:

$Y_{ikl(q)} = 1$ при $F_{il(q)} = F_{kl(q)}$

$Y_{ikl(q)} = 0$ при $F_{il(q)} \neq F_{kl(q)}$

То есть если оценки значений функции предпочтения двух альтернатив X_i и X_k , $i \neq k$ с позиции критерия l будут равны, то элемент матрицы сравнений пар альтернатив $Y_{ikl(q)}$, соответствующий паре альтернатив X_i и X_k , будет равен единице. В противном случае он будет равен нулю.

Количество строк матрицы сравнений пар альтернатив $M_{(q)}$ будет равно количеству различных комбинаций пар альтернатив, то есть числу сочетаний из I по 2: $M_{(q)} = C_I^2 = I(I-1)/2$

Для задачи с тремя альтернативами $M_{(q)}$ будет равно 3, с четырьмя $M_{(q)} = 6$, с пятью $M_{(q)} = 10$ и т.д. Как видно из принципа построения матрицы, все ее элементы равны либо нулю, либо единице.

Из матрицы исключаются незначимые признаки. Согласно описанию метода, если все варианты равноценны по определенному признаку (например, стоимости), его можно исключить из процесса принятия решения, так как решение будет зависеть только от значений оценок альтернатив по оставшимся признакам. Таким образом, все признаки l , для которых справедливо $\sum_{(i,k)=1}^M Y_{ikl(q)} = M_{(q)}$ следует исключить из

множества $K_{(q)}$. Здесь под суммой $\sum_{(i,k)=1}^M$ понимается

сумма перебор всех строк матрицы $Y_{ikl(q)}$, то есть всех пар (i,k) , где $i \neq k$. В данном случае мы исключаем те критерии, для которых в столбце матрицы сравнений пар альтернатив которых стоят все единицы.

5. Исключим доминируемые альтернативы. Исключение доминируемых альтернатив производится в два этапа. На первом этапе выделяются пары альтернатив, в которых одна альтернатива доминирует над другой. Альтернатива X_i доминирует над альтернативой X_k , если по всем признакам первая альтернатива равнозначна второй, но хотя бы по одному критерию первая альтернатива лучше второй. Для поиска таких пар альтернатив необходимо найти строки матрицы сравнений пар альтернатив, для которых выполняется следующее условие: $\sum_{l=1}^L Y_{ikl(q)} \geq L - 1$

То есть мы выбираем все строки матрицы сравнений пар альтернатив, в которых как минимум $L - 1$ элемент равен единице.

Индексы i и k для каждой такой пары будем фиксировать и назовем i^* и k^* . На втором этапе из каждой выделенной пары альтернатив находится доминируемая и в дальнейшем исключается из множества оставшихся вариантов решения $X_{(q)}$. Разделим ход ее поиска на два случая:

а. Случай, когда $\sum_{l=1}^L Y_{i^*k^*l(q)} = L - 1$. Зафиксируем

признак l^* для которого выполняется следующее условие: $Y_{i^*k^*l^*(q)} = 0$.

Докажем, что такой признак будет всегда один. Так как все элементы матрицы $Y_{ikl(q)}$ равны либо

нулю, либо единице, то сумма $\sum_{l=1}^L Y_{i^*k^*l(q)}$, максимальное значение которой может быть равно L , будет равна $L - 1$ только в том случае, когда ровно одно слагаемое этой суммы будет равно нулю. Соответственно, условие $Y_{i^*k^*l^*(q)} = 0$ выполняется только для одного значения l^* .

Если критерий K_l является прямым (см. обозначения), то исключается та альтернатива X_{k^*} из пары (X_{i^*}, X_{k^*}) , для которой справедливо: $F_{i^*l^*(q)} > F_{k^*l^*(q)}$

При $F_{i^*l^*(q)} = F_{k^*l^*(q)}$ альтернативы X_{i^*} и X_{k^*} признаются полностью равноценными и заменяются одной, которая в дальнейшем будет представлять обе эти альтернативы.

б. Случай, когда $\sum_{l=1}^L Y_{i^*k^*l(q)} = L$. В этом случае

альтернативы X_{i^*} и X_{k^*} признаются полностью равноценными, и для дальнейших итераций объединяются в одну.

6. Поиск компромисса. Для поиска компромисса необходимо выбрать тот элемент матрицы $Y_{ikl(q)}$, для которого сумма единиц в строке или столбце данного элемента будет максимальной. То есть мы будем стремиться выбрать такой элемент $Y_{i^*k^*l^*(q)}$,

что:
выражение $(\sum_{l=1}^L Y_{i^*k^*l(q)} - L)$ максимально (идет фиксация индексов i и k)

или выражение $(\sum_{(i,k)=1}^M Y_{i^*k^*l(q)} - M^{(q)})$ максимально (идет фиксация индекса l).

После выбора такого элемента ЛПР необходимо определиться с признаком l^{**} для элемента $Y_{i^*(i,k)^*(q)}$, по которому будет производиться поиск компромисса.

Далее ЛПР предлагается выбрать такое новое значение $F_{i^*k^*l^*(q)}$, при котором изменение значения (k^*, l^{**}) -элемента матрицы предпочтений с $F_{i^*k^*l^*(q)}$ на $F_{i^*k^*l^*(q)}$ будет для ЛПР равноценным изменению значения (i^*, l^*) -элемента матрицы F с $F_{i^*k^*l^*(q)}$ на $F_{i^*k^*l^*(q)}$.

7. Если мощность $|X_{(q)}| > 1$ (в массиве X на шаге q содержится более одного элемента), то есть если в задаче осталось более одной альтернативы, возвращаемся к шагу 2. В противном случае оптимальной альтернативой признается единственно оставшийся элемент множества $X_{(q)}$: $X_{\text{опт}} = X_{1(q)}$. Задача решена.

Информатизация метода равноценного обмена

Для автоматизации процесса принятия решений была разработана информационная система СППРМО с реализованным в ней методом равноценного обмена. Информационная система была

разработана на платформе «1С: Предприятие 8.2». Кроме того, была проведена подготовка системы к размещению ее в сети Интернет, для чего она была сделана с использованием технологии управляемых форм (поддержка тонкого клиента).

В системе разработаны отдельные сущности для задач, вариантов решения, альтернатив, критериев. Схема сущностей информационной системы представлена на рис. 1.

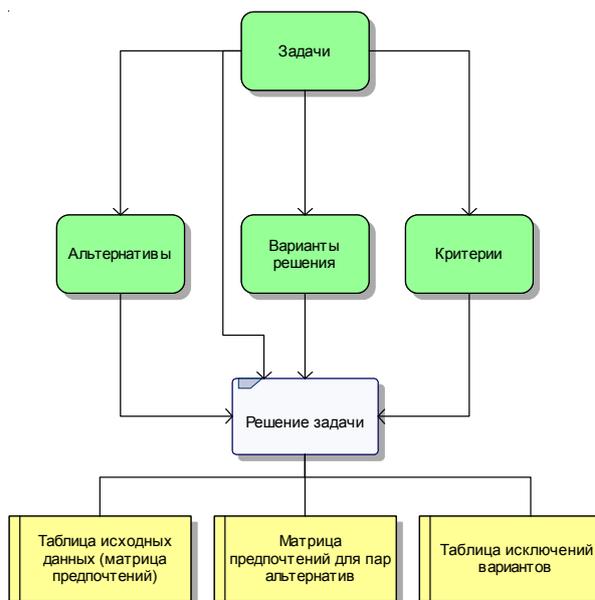


Рис. 1. Архитектура системы СППРМО

Система позволяет учитывать неограниченное количество альтернатив и критериев для каждой задачи. Стоит также отметить, что список альтернатив сохраняется в рамках каждой задачи и в разных вариантах решения одной задачи можно выбирать различные альтернативы и критерии из списка.

Каждый вариант решения задачи хранит только исходные данные задачи: критерии, альтернативы, метод и т.д. Для непосредственного ввода данных и решения задачи в системе используется отдельная сущность – документ «Решение задачи».

В результате проделанной работы была обозначена актуальность метода равноценного обмена, выявлены его преимущества и недостатки перед другими существующими методами. Учитывая его существенные отличия от большинства существующих методов принятия решений, метод, подлежит более глубокому изучению. Есть необходимость разработки более сложных алгоритмов, и реализации этих алгоритмов в информационной системе.

В процессе исследования был разработан математический алгоритм работы метода равноценного обмена, а также информационная система, позволяющая автоматизировать процесс принятия решения с использованием метода равноценного обмена, хранить историю задач и вариантов решения. Таким образом, выполнена основная задача цель – формализация и информатизация метода.

Ниже приведен список ближайших направлений дальнейшего исследования в данной области:

- Размещение информационной системы в сети Интернет. В настоящий момент для работы информационной системы необходима локально установленная технологическая платформа «1С: Предприятие 8.2». Этот фактор, в частности ограничивает ее распространение ввиду обязательности покупки лицензий на пользование платформой 1С. Размещение ее в сети Интернет позволит любому пользователю глобальной сети при помощи браузера пользоваться системой. Также пропадет ограничение на используемую операционную систему: клиентская платформа 1С в настоящий момент существует только для ОС Windows.

- Включение метода равноценного обмена в базу методов ЭСППР. Для популяризации метода равноценного обмена имеет смысл включить его с уже существующие системы поддержки принятия решений. Наиболее перспективный вариант – включить метод в базу методов ЭСППР. Для этого необходимо немного доработать сетку вопросов по выбору метода и заложить в базу знаний описанный ранее математический алгоритм.

- Разработка комбинированных методов принятия решений. Для решения более сложных задач необходимо сделать метод более гибким и функциональным. В частности, необходимо добавить в метод возможность группового выбора несколькими экспертами и выбора оптимального решения в некотором наборе проблемных ситуаций, наступление которых задается определенными правилами. При этом для согласования оценок вариантов решения, заданных отдельными экспертами в различных проблемных ситуациях можно воспользоваться как существующими методами (например, принцип большинства), так и новыми алгоритмами.

Однако усложнению должны подлежать только некоторые второстепенные аспекты метода. Основной же принцип – поиск компромисса – должен оставаться неизменным, ведь простота и понятность любому ЛППР – это и есть ключевое преимущество данного метода.

Литература

1. Harvard Business Review on Decision Making. Эффективное принятие решений, 2006
2. Райффа Г., Дж. С. Хэммонда, Р. Л. Кини. «Равноценный обмен: рациональный подход к достижению компромисса»
3. Кравченко Т.К. Экспертные оценки в процессе принятия решений. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2010. № 3. С. 88-90
4. Кравченко Т.К., Перминов Г.И. Информационная технология процесса принятия экономических решений. – М., ГУ-ВШЭ, 2006
5. Кравченко Т.К., Пресняков В.Ф. Инфокоммуникационные технологии управления предприятием. - М: ГУ-ВШЭ, 2003, стр. 110- 186.
6. Кравченко Т.К., Середенко Н.Н., Огуречников Е.В., Бабкин А.Е. Анализ и определение понятий информационно-аналитических систем. Сборник «Актуальные вопросы современной науки»/Под общ. ред. С. С. Чернова, Новосибирск: ЦРНС - Изд. «СИБ-ПРИНТ», 2010. № 11
7. Кравченко Т.К., Щербинин О.П., Дружаев А.А., Исаев Д.В., Огуречников Е.В., Периков Ю.А., Бабкин А.Е. Информатизация принятия экономических решений. Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов, 2008. № 9.
8. Ларичев О. И., Петровский А. В. Системы поддержки принятия решений. Современное состояние и перспективы их развития. // Итоги науки и техники. Сер. Техническая кибернетика. - Т.21. М.: ВИНТИ, 1987.

Общая оценка эффективности обеспечения общественной безопасности

Сипок Роман Павлович,

к.ю.н., доц. кафедры истории, культурологии, социологии и права Челябинского государственного педагогического университета

В данной статье рассмотрены общие подходы к общей оценке эффективности обеспечения общественной безопасности в стране. В статье указано, что проблема объективности показателей состояния преступности и реального контроля над ней является сложной не только для России, но и для других стран мира

Ключевые слова: общественная безопасность, обеспечение общественной безопасности, эффективность общественной безопасности, уголовно-политическая ситуация, элементы безопасности.

Overall assessment of the effectiveness of public safety
Sipok R.P.

This article discusses common approaches to the overall assessment of the effectiveness of public safety in the country. The article states that the objectivity of indicators of crime and the real control over it is difficult not only for Russia but for the rest of the world.

Key words: public safety, public safety, effectiveness of public safety, criminal and political situation, security elements.

Определение эффективности (результативности) проводимой государством политики борьбы с преступностью предполагает детализированную оценку всей системы уголовной юстиции. Поэтому роль основных индикаторов в данном случае берут на себя любые изменения, происходящие в преступности (позитивные или негативные). Соответственно представление об эффективности обеспечения общественной безопасности можно составить лишь по корреляции эмпирических показателей уголовно-политического воздействия, а также изменений в преступности. Однако отмечено справедливо при условии, что такая корреляция не искажена действием каких-либо кризисных явлений (социальных, техногенных или природных).

По ряду причин оценка эффективности обеспечения общественной безопасности, даже применительно к институциональным целям, будет приблизительной (из-за сложности механизма воздействия, невозможности количественной оценки некоторых ее элементов, неполноты и недостоверности части статистической информации и т.д.). Хотя она позволяет выяснить: все ли возможные меры применяются органами власти, насколько активно и умело они используются, в какой мере соответствуют задачам эффективной борьбы с преступностью в сложившихся социальных и иных условиях. В то же время, определение эффективности борьбы с преступностью применительно к неинституциональным целям (неподдающимся конкретизации до уровня количественно измеряемых явлений) возможно лишь на основе экспертных оценок и общественного мнения.

При всей неоднозначности упомянутых выше концептуальных, по своей сути, проблем обеспечения общественной безопасности, ее эффективность имеет и весьма осязаемый прагматический аспект. Этот прагматизм, на взгляд исследователей, определяется наглядностью вычленения всех элементов, активизирующих процесс противодействия преступности усилиями как субъектов, так и всех иных участников, вовлеченных в сферу обеспечения общественной безопасности.

Следуя отмеченному тезису, далее представляется необходимым обратить внимание на то, что уголовная политика в сфере обеспечения общественной безопасности является достаточно сложным организационно-правовым феноменом. Такого рода сложность проявляется в том, что её система абсорбирует значительное число постоянно меняющих свои параметры элементов и оказывающих друг на друга функциональное либо косвенное влияние.

Соответственно уголовно-политическая ситуация может оцениваться как посредством последовательного анализа отдельных элементов данной системы, так и путем обобщения всей этой системы.

Состояние общественной безопасности, в самых общих чертах, формируется путем наложения трех взаимовлияющих проекций: криминогенной ситуации; уголовно-правовой ситуации и, наконец, организационного обеспечения деятельности её субъектов.

Соответственно информация, отражающая признаки, свойства, характеристики объектов и отношений, входящих в сферу воздействия на преступность, на языке теории информации называется

отображающей информацией. Изучение свойств этой информации дает возможность выбирать способы ее выражения и оперирования с нею, не зависящие от назначения и целей системы, в которой она используется. Наличие этого самостоятельного объекта работы и является основой для появления и разработки информационного обеспечения. Следовательно, информационное обеспечение в данном случае представляет в системах переработки и использования информации направление, которое изучает свойства и закономерности криминологической, уголовно-правовой и иной информации и разрабатывает на их основе принципы и методы информационной работы.

Совершенно очевидно, что все из упомянутых элементов между собой тесно связаны. Поэтому любая попытка обособленного их рассмотрения носит, по сути, искусственный характер. Вместе с тем, особенность аналитического метода человеческого мышления, как известно, не позволяет нам каким-либо иным способом провести такого рода исследование. Поэтому далее представляется необходимым поочередное рассмотрение каждого перечисленного выше элемента, привносящего вклад в общее дело.

Как представляется автору, из всех перечисленных элементов в юридической науке наиболее разработанной считается методика оценки криминогенной ситуации. Накоплен значительный опыт анализа не только отдельных разновидностей преступности, но и ее состояния применительно к отдельно населенному пункту, району, городу, региону или по стране в целом. Объяснение в опережении научной проработки проблем криминогенной ситуации, по сравнению с иными упомянутыми элементами уголовной политики, видимо, следует искать в следующем. Традиционно «качество» преступности

оценивается через определенную совокупность количественных показателей, фиксируемых официальной уголовной статистикой.

Источниками информации о социальных условиях профилактической деятельности могут быть: а) данные органов уголовной юстиции; б) данные местных органов Госкомстата РФ; в) материалы выборочных криминологических исследований, в том числе результаты выборочных опросов населения, проводимых различными институтами изучения общественного мнения.

Соответственно многими адептами юридической науки как ранее, так и сейчас считается, что истину, включая вопросы оценки криминальной ситуации, всегда следует искать лишь в объективных данных, какой и является уголовная статистика. Вместе с тем, такого рода источник, хотя и дает представление о тенденциях досудебного и судебного производства по уголовным делам; абсорбирует сведения, отражающие процесс исполнения приговоров; аккумулирует широкий спектр сведений о преступлениях и лицах их совершивших, в привязке как к общему числу граждан региона или страны, однако в силу латентности преступности и некой ограниченности абсорбируемых сведений не дает истинного представления о происходящих криминальных процессах.

Для устранения таких пробелов, криминологи, как известно, в каждом конкретном случае прибегают к различным методикам, разрабатываемым и внедряемым в соответствии с задачами предстоящего исследования. Все они, в той или иной степени, основаны на субъективном представлении различных категорий граждан (население, специалисты, осужденные и пр.) о тех или иных криминальных процессах.

Одним из основополагающих положений, которым руководствуются исследователи-

криминологи является то, что преступность воплощена в тех процессах, которые можно наблюдать и на которые должны реагировать. Это некая модель, вспомогательная мыслительная конструкция, каким бы способом ее ни создавали исследованиями скрытой преступности или официальной уголовной статистики. Обе эти формы сбора уголовно-статистических данных, имеющие важное значение для криминологических исследований, позволяют получать не абсолютные, а дополняющие, сближающие и заполняющие «белые пятна» сведения о преступлениях. Благодаря современным методикам исследования преступности, удалось поставить криминологические теории на новую фактологическую основу.

Как представляется автору, никогда и никому еще не удавалось абсолютно точно определить истинное состояние криминогенной ситуации. Объяснить отмеченное можно тем, что любые социальные процессы не поддаются точному измерению. Вместе с тем, движение к искомому границам надежности результатов достигается путем привлечения: данных официальной и неофициальной уголовной статистики; сведений отдельных эмпирических исследований; практического опыта работы органов уголовной юстиции; и, наконец, демографических и экономических сведений. Хорошо известно, что опора только на один источник данных может привести к ложным выводам.

Таким образом, уголовная статистика - это лишь один из специфических источников, иллюстрирующих криминальные процессы и явления, позволяющая обнаруживать отдельные закономерности и тенденции правонарушений и давать им количественную оценку, но полная качественная картина преступности раскрывается исследователю лишь при применении иных методов научных изысканий. Это могут быть: ме-

тоды социологического исследования, включающие: анкетирование; интервьюирование; экспертные оценки; контент-анализ публикаций СМИ или определенного рода официальной документации; научный эксперимент; изучение уголовных дел с использованием специально разработанных матриц; разработка коэффициентов латентности, применительно к конкретным видам преступлений и отдельным временным континуумам; прогнозирование; математическое либо имитационное моделирование и пр.

По сути, уголовная статистика - это исследовательский инструмент, используемый субъектами уголовной политики. Еще криминологами прошлого (Ф. Лист, И. Бентам, Ч. Ломброзо и др.) подчеркивалось, что статистический метод в изучении преступлений и наказаний может сыграть ощутимую роль и притом не только в интересах науки, но и практики. Только этим путем можно изучить развитие преступности, - изучить условия, оказывающие на нее свое влияние. С другой стороны, этим путем мы можем получить единственно верный масштаб успешности действий органов судебной власти, иметь постоянный и действительный контроль над ними. Но работы этого рода представляют различные затруднения - разнообразность явлений затрудняет счет, надо хорошо их знать, чтобы разложить на составные элементы.

Криминальная реальность - относительная понятийная категория, в большей мере, чем тот или иной свод уголовных установлений. Она определяется иными факторами - социальными, экономическими, политическими процессами, происходящими в обществе переходного периода. Поэтому вновь принимаемые нормы закона часто оказываются неэффективными, что обусловлено как отношением к ним потенциальных правонарушителей, так и не-

проработанностью механизма действий этих норм закона.

Кроме отмеченного, адекватное восприятие состояния преступности предполагает не несбыточные ликвидацию и искоренение преступности, а удержание ее в границах, терпимых обществом. Поэтому одним из условий эффективной деятельности субъектов обеспечения общественной безопасности становится наличие высококачественной (научно обоснованной, своевременной, достоверной, полной) информации, являющейся результатом регистрации, обобщения и тщательного изучения массы фактов правонарушений и мер социально-правового контроля над ними.

Когда, согласно официальной уголовной статистике, преступность растет, зафиксированное повышение ее уровня может быть либо истинным, либо кажущимся. Готовность населения к сообщениям в правоохранительные органы и интенсификация уголовного преследования могут расти, а скрытая преступность соответственно сокращаться. В иных случаях наблюдается заметное снижение преступности (а в действительности расширение сферы скрытой преступности). Таким образом, путем выявления скрытой преступности можно установить, является ли изменение масштабов преступности (спад или подъем) подлинным или кажущимся.

Здесь мы наблюдаем, по сути, скептическое отношение к любой чрезмерной криминализации (то есть к принятию и применению слишком строгих уголовных законов) и к чрезмерному увеличению численности заключенных. Неадекватная реакция на проявления делинквентности в обществе, ее несоответствие реальной необходимости не только несправедливы, но и могут привести к нежелательным побочным явлениям. К числу наиболее парадоксальных и нежелательных относится, в частности, доми-

нирование в обществе криминальной психологии. Даже жесткий контроль способен вызвать негативные последствия. Например, полная раскрываемость преступлений привела бы к краху всей правовой системы, поэтому система уголовной юстиции может существовать только при наличии некоей массы скрытой преступности. Однако скрытая преступность не должна становиться чрезмерной, она должна оставаться в рациональных, разумных пределах. Это значит, что преступлениям небольшой тяжести следует позволять находиться «в свободном плавании». За счет декриминализации и депенализации таких преступлений и правонарушений система уголовной юстиции должна сосредоточить свое внимание на тяжких и особо тяжких преступлениях. Иными словами, на таких проявлениях преступности, которые являются узловыми и порождают новые преступления.

И наконец, рассматривая криминогенную ситуацию как некую комплексную систему, следует перечислить и другие элементы этой системы. К их числу относятся: криминогенная ситуация на местном, региональном и общегосударственном уровнях, выраженные через упомянутые качественно - количественные характеристики преступности (уровень, структура, динамика, латентность, цена преступности и пр.), а также общая социально-экономическая и политическая ситуация в стране. Неким заполнителем образующихся в этой среде пустот, являются данные о, так называемых, фоновых явлениях - безработице, стремительном снижении общего жизненного уровня населения, алкоголизме, проституции и пр.

Объективно и субъективно обусловленная криминальными проявлениями болезненность восприятия обществом преступности требует наблюдения за реакцией населения на происходящие в нем события и процессы. Это, в свою очередь,

вызывает необходимость разработки индикаторов - системы интегративных показателей, в том числе и проявлениях преступности. Их регулярная публикация позволяет на всех уровнях (местном, региональном и государственном) видеть очаги напряженности, определять их устойчивость и общественную опасность и вовремя принять меры к их минимизации.

При оценке состояния преступности необходимо учитывать еще одно свойство преступности – тенденцию ее латентности. Видимо, в данном случае будет вполне уместным цитирование вполне справедливого высказывания В.М. Когана, утверждавшего, что тенденция к латентности так же свойственна преступности в целом, как стремление скрыть совершенное преступление свойственно отдельному преступнику¹.

На существование скрытой преступности указывали еще родоначальники ее статистического изучения. Например, русский криминалист Ф. Захаревич писал: «число арестантов, переданных в руки правосудия,

не есть еще средство, вполне достаточное для числа преступлений, истинно совершаемых... Статистические цифры, взятые в массе, скорее должны считаться мерилami полицейской деятельности, чем состояниями преступности в губернии или области»². А. Кетле, применительно к данной проблеме, говорил о том, что известна лишь часть всех совершающихся преступлений³. В свою очередь, С.С. Остроумов еще в 70-х годах прошлого столетия убедительно доказывал, что фактическая преступность значительно превышает число вынесенных приговоров, а это число, в свою очередь, всегда больше числа осужденных⁴.

Здесь же следует обратить внимание на то, что проблема объективности показателей состояния преступности и реального контроля над ней является сложной не только для России, но и для других стран мира⁵.

Литература

1. Захаревич Ф. Опыт юридической статистики // Журнал Министерства внутренних дел. 1853. 4.41. С.288.

2. Кетле А. Социальная физика, или опыт исследования человеческих способностей. – Киев, 1911. С.262.

3. Коган В.М. Социальные свойства преступности. – М., 1977. С.48.

4. Остроумов С.С. Советская судебная статистика. – М., 1976. С.58.

5. Шнайдер Г.И. Криминология. – М., 1994. С.112-146

6. Шур Э. Наше преступное общество. – М., 1997. С.42-47

Ссылки:

1Коган В.М. Социальные свойства преступности. – М., 1977. С.48.

2Захаревич Ф. Опыт юридической статистики // Журнал Министерства внутренних дел. 1853. 4.41. С.288.

3Кетле А. Социальная физика, или опыт исследования человеческих способностей. – Киев, 1911. С.262.

4Остроумов С.С. Советская судебная статистика. – М., 1976. С.58.

5См., например: Шнайдер Г.И. Криминология. – М., 1994. С.112-146; Шур Э. Наше пре

Инновации в системе ранжирования учреждений здравоохранения

Ивчик Татьяна Анатольевна, д.э.н., профессор Государственной академии профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы

В статье рассмотрены особенности использования инноваций в системе учреждений здравоохранения, а также механизм инвестирования отраслевых изменений. Раскрыты преимущества и недостатки современного механизма использования инноваций и инвестирования учреждений здравоохранения средствами обязательного медицинского страхования. Ключевые слова: инновации, учреждение здравоохранения, инвестиции, обязательное медицинское страхование, медицинская помощь.

Innovations in health-care ranking system
Ivchik T.A

This article describes the features of the use of innovations in the system of health care institutions, as well as the investment mechanism of industry changes. Disclosed to the advantages and disadvantages of modern mechanism of innovation and investment in health institutions by means of compulsory medical insurance.
Keywords: innovation, investment, health care, compulsory health insurance, medical assistance.

Созданная в России система здравоохранения была ориентирована на массовое применение относительно простых и недорогих медицинских технологий. Развитие медицинской науки и фармацевтики значительно расширило возможности лечения многих заболеваний и, соответственно, обусловило рост потребностей населения в получении услуг более высокого качества.

Совершенствование системы здравоохранения позволяет, с одной стороны, обеспечить решение социальных, экономических и организационных проблем отрасли, с другой – способно оказывать положительное влияние на уровень здоровья населения. Опыт инновационного развития медицины свидетельствует о том, что последнее должно основываться на системном научном планировании, позволяющем на базе полученной информации формировать оптимальные пути перспективного развития медицинских учреждений посредством анализа ретроспективных данных, экзогенных и эндогенных связей отрасли.

Актуальность настоящего исследования подчеркивается также и тем, что ссылки на недостаточность инноваций в системе ранжирования учреждений здравоохранения и на неисполнимость декларативных правил бесплатного медицинского обслуживания зачастую служат самооправданием для медицинских работников и руководителей учреждений здравоохранения в связи со снижением качества медицинских услуг, на получение которых граждане могут рассчитывать.

В современных условиях развития российской экономики необходимо на основе систематизации теоретико-практических разработок в области инновационного развития и инвестирования объектов социальной сферы совершенствовать методологические и практические рекомендации по созданию инновационного механизма инвестирования здравоохранения через оптимизацию принципов и методов управления инвестиционными потоками, позволяющими получить наиболее высокий социальный результат развития отрасли.

Современный механизм использования инноваций и инвестирования учреждений здравоохранения средствами обязательного медицинского страхования (ОМС) на основе ретроспективной оплаты медицинской помощи приводит к значительному ухудшению качества и структуры медицинской услуги, нецелевому использованию средств. Последнее выражается в росте числа необоснованных госпитализаций, увеличении длительности пребывания в стационаре, увеличении объема диагностических исследований и прочее. Кроме того, макроэкономическая конъюнктура современного периода оказывает значительное отрицательное влияние на здравоохранение через хроническое недофинансирование инноваций в отрасли.

Необходимым условием повышения социально-экономической эффективности применения инноваций в системе учреждений здравоохранения и, как следствие, качества оказания медицинской помощи является формирование механизма инвестирования клиник на принципах предварительной оплаты стоимости медицинских услуг на основе системы ранжирования услуг здравоохранения по критериям их востребованности и инновационности. Решение данной задачи возможно на основе реализации инноваци-

онного проекта оплаты медицинской помощи в рамках глобального бюджета, позволяющего эффективно использовать средства ОМС и стимулировать процесс реструктуризации деятельности учреждений здравоохранения [1]. Приоритетными направлениями инвестирования инновационных разработок в отрасли являются: совершенствование работы диагностических служб; оптимизация системы планирования выписок из стационара; сокращение необоснованных диагностических исследований; изменение режима работы персонала; постоянный контроль качества лечебного процесса; развитие стационарозамещающих технологий; внедрение новых технологий лечения; взаимодействие с врачами поликлиники по ведению больных, выписанных раньше предусмотренного срока лечения.

Первостепенной задачей развития инноваций в системе учреждений здравоохранения является совершенствование механизма ОМС и методов управления инвестиционно-финансовыми потоками в отрасли.

Для этого необходимо изучить концепции развития инноваций и инвестирования систем здравоохранения на макро-, мезо- и микроуровнях; исследовать ретроспективы формирования института медицинского страхования в России; оценить механизм развития ОМС; выявить недостатки и проблемы институционального обеспечения функционирования системы ОМС; обосновать необходимость инновационного подхода в обеспечении повышения социальной эффективности функционирования отрасли.

Разделяя мнение отечественных и зарубежных экономистов, автор считает, что главной проблемой российской системы здравоохранения является значительный разрыв между государственными гарантиями бесплатного предоставле-

ния медицинской помощи населению и их финансированием, сокращение которого возможно исключительно за счет инноваций. Существующий механизм финансирования не реализует права граждан на бесплатное получение медицинской помощи. Кроме того, такая модель в корне противоречит принципам обеспечения эффективного использования средств и повышению социальной эффективности и качества медицинских услуг.

В настоящее время в России предпринимается попытка полного перехода от государственной (бюджетной) системы финансирования медицинской помощи к финансированию последней через систему ОМС, в связи с чем особого внимания заслужило подробное рассмотрение его институционального механизма. Исходя из этого, предметом анализа эффективности инновационного развития и финансирования учреждений здравоохранения может выступать лишь соответствие институциональных характеристик применяемых моделей финансирования общим условиям эффективного использования средств. Так, для современной системы финансирования международного здравоохранения характерны следующие черты [2]:

- прозрачность и подотчетность действий правительства в области финансирования здравоохранения, взвешенность предлагаемых преобразований при активном участии профессиональных медицинских ассоциаций;

- сохранение и укрепление общественного характера здравоохранения, основанного на принципах солидарности, социальной справедливости, равной доступности медицинской помощи и единых стандартов ее оказания;

- значительное повышение, в том числе законодательным путем, ответственности местных органов власти за здравоохранение;

- сочетание децентрализации медицинских учреждений и централизации стратегического планирования при общей демократизации здравоохранения;

- изменение функций и задач органов управления здравоохранением в рамках гибкой реакции на экстерналии;

- сдерживание достаточно быстро растущих расходов на здравоохранение на уровне 7-8% ВВП за счет непрерывного поиска наиболее рациональных форм и методов оказания медицинской помощи населению и др.

Россия не повторит ни один из описанных в исследовании вариантов, но наиболее вероятный прогноз развития отрасли состоит из их комбинации, преобладающий же определит дальнейшее направление развития инноваций в системе учреждений здравоохранения и механизмов их инвестирования.

Сложившаяся на сегодняшний день в РФ двухканальная система финансирования здравоохранения, реализованная во множестве региональных бюджетно-страховых моделей, обладает следующими недостатками.

Разделение между страховой и бюджетной системами финансирования по объектам (видам медицинской помощи) и предметам (составу возмещаемых расходов) финансирования, а также определение полномочий территориального фонда ОМС не были результатом рационального выбора на основе критериев экономической эффективности и социальной справедливости. Определяющее влияние оказали политические факторы и соотношение размеров взносов работодателей с различными статьями расходов лечебно-профилактических учреждений, сложившиеся в каждом отдельном субъекте РФ в переходный период.

В системе ОМС применяются методы оплаты, увязываю-

щие размер финансирования с объемами оказываемой медицинской помощи. Бюджетная часть финансирования, как правило, поступает в лечебно-профилактические учреждения вне связи с объемами помощи. Такое сочетание элементов страхового и бюджетного финансирования снижает эффект новых методов оплаты, действующих в системе ОМС, и не создает стимулов у медицинских организаций к поиску путей экономии расходов по отдельным статьям, к поиску вариантов более рационального перераспределения средств между статьями. Возмещение одной части расходных статей из одного источника, а другой части – из иного источника ориентирует медицинские организации на сохранение достигнутого уровня финансирования и его увеличение по всем видам расходных статей и воспроизводит ориентацию лечебно-профилактических учреждений на затратное хозяйствование. Кроме того, реально сложившееся распределение полномочий между руководством исполнительной власти субъекта РФ, региональным органом управления здравоохранением, исполнительной дирекцией фонда ОМС, муниципальными органами власти в принятии решений о финансировании территориальной программы ОМС, как правило, не закреплено в достаточной степени в законодательстве.

В условиях недостаточной

правовой закреплённости сложившихся моделей их дальнейшая эволюция становится напрямую зависимой от политических факторов и меняющегося соотношения сил между группами специальных интересов. Между тем критерии эффективности предоставления медицинской помощи населению и критерии политической целесообразности проведения тех или иных организационно-экономических преобразований являются, как правило, противоречащими друг другу. Неограниченная или слабо ограниченная приоритетность политической целесообразности при изменениях в системе финансирования здравоохранения неизбежно оборачивается нерациональным с социально-экономической точки зрения использованием ресурсов.

Институциональный анализ механизма финансирования учреждений здравоохранения РФ позволил сделать следующий вывод: существующий механизм способен лишь воспроизводить сложившийся режим хозяйствования учреждений и несовместим с требованиями эффективного использования ресурсов и повышения качества оказания медицинской помощи. Затратный порядок финансирования при отсутствии учета результирующих показателей, при наличии нескольких источников финансирования и общей недостаточности выделяемых средств создает ситуацию, в которой проблематич-

ной является сама постановка вопроса о корректной оценке эффективности использования как бюджетных ассигнований, так и средств обязательного медицинского страхования.

Существующая система финансирования прямо противоречит задаче обеспечения эффективного использования средств, если размер выделяемых средств не покрывает всех расходов учреждений здравоохранения и не связан с результирующими показателями их деятельности. Для решения указанной задачи необходимо отказаться от существующей системы и внедрить инновационный механизм финансирования учреждений здравоохранения, обеспечивающий прямую увязку и сбалансированность размеров ассигнований и объемов, структуры и качества медицинской помощи.

Литература

1. Есева Ж.В. Формирование показателей глобального бюджета: инновационный подход. Сб. науч. статей «Проблемы управления социально-экономическими системами» / Вестник ИЭ ИргТУ, № 6 Иркутск, 2005.
2. Материалы Всемирной организации здравоохранения. Доклад о состоянии здравоохранения в мире «Финансирование систем здравоохранения. Путь к всеобщему охвату населения медико-санитарной помощью». ВОЗ, 2010.

О методике оценки и регулировании инвестиционных процессов в строительной отрасли

Королевский Константин Юрьевич, д.э.н., профессор Государственной академии профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы

В статье рассмотрена методика оценки и регулирования инвестиционных процессов в строительной отрасли. Обосновано, что потенциал развития инвестиционной деятельности в строительной отрасли - это интегральная оценка ее количественного и качественного потенциала. Ключевые слова: строительная отрасль, инвестиционный процесс, интегральная оценка, качественный и количественный потенциал.

On the method of assessment and regulation of investment processes in the construction industry
Korolevskiy K. Yu.

The article describes methods of assessment and management of investment processes in the construction industry. Substantiated, that the development potential of the investment activity in the construction industry is a cumulative score of its quantitative and qualitative potential. Keywords: construction industry, the investment process, the integral evaluation, qualitative and quantitative potential.

Российский рынок сегодня является одним из самых привлекательных для инвесторов. В то же время, он относится и к самым рискованным и непредсказуемым рынкам, а это практически сводит к нулю инвестиционную активность в реальном секторе экономики страны. Для того чтобы устранить возникшие неблагоприятные условия развития инвестиционной деятельности, необходима разработка научно-обоснованной концепции становления благоприятного инвестиционного климата в различных отраслях экономики страны, а также определение основных механизмов ее реализации, которые позволят активизировать инвестиционную активность в строительной отрасли.

Проблема рисков при инвестировании в строительство в настоящее время недостаточно изучена. Существует множество работ по анализу рисков инвестиционных проектов и разработке методов их оценки. Но все эти работы рассматривают инвестиции в ценные бумаги и т.п., то есть инвестиции в финансы. При этом не учитываются особенности строительства как особой отрасли народного хозяйства или производства.

В настоящее время повышается актуальность управления инвестиционными рисками отечественных предприятий и организаций, в нашем случае - управление инвестиционными рисками в строительной сфере. Для эффективного управления инвестиционными рисками наиболее целесообразно использовать программно-целевой подход, позволяющий рассмотреть инвестиционную деятельность строительных организаций как систему взаимосвязанных элементов, каждый из которых подвержен риску. При этом одной из основных функций строительной организации является управление инвестиционными рисками, что может быть осуществлено по трем направлениям: страхование, гарантирование и локализация.

Тенденция роста рисков характерна не только для России - это общемировая тенденция, связанная с усложнением бизнеса вообще и ростом сложности технологических систем. К основным причинам роста рисков можно отнести: глобализацию рынков, усиление конкуренции, рост величины и доступности информационных потоков и баз данных, усложнение технических систем во всех областях жизни, рост социальной напряженности в связи с увеличением разрыва в уровне жизни разных стран и др. Эти причины действуют на рисковую обстановку двояко. С одной стороны, они увеличивают риски, а с другой стороны, образуют новые возможности управления инвестиционными рисками [1].

Эффективное управление инвестиционными рисками в строительстве возможно только при комплексном подходе к процессу его идентификации и контроля. Поэтому необходимо детальное изучение инвестиционной активности строительных организаций, механизмов управления инвестиционными потоками и проектами, а также разработка концепции управления инвестиционными рисками с учетом современных тенденции развития в исследуемой области. Результатом данных действий должен стать комплекс мероприятий по эффективному управлению инвестиционными рисками в строительстве на основе программно-целевого подхода к их локализации.

Современный рынок недвижимости Московского и других регионов России неразрывно связан с инвестиционной деятельностью, интерес к которой постоянно растет. Приступая к реализации инвестиционного проекта, инвестор стремится оценить его эффективность, основным критерием которой является рентабельность [3].

Проект считается выгодным, если его реализация покрывает все затраты (инвестиционные и эксплуатационные), а также обеспечивает необходимую норму прибыли для ее участников. Согласно существующим стандартам девелоперский проект эффективен, если его рентабельность не ниже 30 % [2].

При оценке проекта к расходам относят капитальные и текущие затраты на строительство, а к доходам — выручку от реализации возведенной недвижимости.

Расчет коммерческой эффективности проекта основывается, как правило, на движении денежных потоков, то есть всех доходов и расходов. Что касается рисков инвестиционного проекта, то любое подобное начинание является рискованным, так как действует во внешней среде, которая меняется, внося значительную степень неопределенности в ситуацию.

Риски инвестиционного проекта - это возможность отклонения от намеченных целей, и оценить их - значит выявить все причины возникновения, вероятность наступления и последствия (величину) потенциальных потерь.

Существуют также качественная и количественная оценки рисков.

Качественный анализ означает выявление всех возможных рисков в соответствии с существующей классификацией [1]:

- макроэкономические риски (общеекономическая ситуация в стране);
- социально-политические риски (изменение политичес-

кой ситуации, законодательства);

- финансовые риски (движение финансовых потоков);
- маркетинговые риски (общая ситуация на рынке, позиционирование);
- производственные риски (строительно-монтажные работы);
- деловые риски (взаимоотношения с партнерами);
- операционные риски (ошибки в управлении и контроле);
- риски события (форсмажор).

В процессе анализа необходимо руководствоваться тремя основными правилами: выделять простые риски, учитывать зависимые и независимые риски, понимать, какие риски являются устранимыми, а какие - неустранимыми. Для анализа причины возможных рисков необходимо собрать большую информацию из разных источников: финансовой отчетности, маркетинговых исследований, схем организационно-управленческой структуры и др. Затем нужно разработать систему мер по нейтрализации и минимизации рисков - таких, как [3]:

- создание резервов на непредвиденные расходы;
- проведение маркетинговых исследований, которые позволяют приблизить прогноз объемов и цен продаж к реальности; страхование;
- включение в договоры с контрагентами дополнительных условий, которые позволяют переложить риск на других лиц или распределить его.

При проведении качественного анализа лучшим считают метод экспертных оценок, используемый группой экспертов. Они изучают всю доступную информацию о проекте, внешней среде, а затем составляют перечень рисков и осуществляют их ранжирование по вероятности проявления и величине возможного ущерба.

Количественный анализ рисков выражается в формализации результатов качественного

анализа и определении степени общего риска девелоперского проекта. На практике чаще всего используют два метода: анализ чувствительности и анализ сценариев.

Анализ чувствительности заключается в поочередном изменении значений определенных проектных переменных и проверки их влияния на результаты проекта (например, изменение площади объекта, стоимости строительства, цены продаж, появление дополнительных обременений и т.д.) [1]. В итоге выявляют наиболее важные факторы риска проекта. Частный случай анализа чувствительности - анализ безубыточности, который показывает взаимосвязь объема строительства, себестоимости и прибыли. Смысл его состоит в том, чтобы определить объем реализации, при котором инвестор уже не несет убытки, но еще не имеет прибыли.

В случае сценарного подхода значения нескольких проектных переменных варьируются, в результате чего удается создать альтернативный вариант проекта. Как правило, разрабатывают три сценария проекта: оптимистический, пессимистический, наиболее вероятный.

Проект принимают, если результаты всех трех сценариев положительны, и отвергают, если они отрицательны. В других случаях необходимо провести доработку проекта.

Оценивать риски необходимо постоянно — как на этапе разработки, так и в процессе реализации, отслеживая возникновение новых, и отсеивая те, которые уже не угрожают проекту.

Оценить реальную инвестиционную привлекательность проекта, бросив взгляд на его резюме, невозможно. Впрочем, как и проводить подробный анализ каждой предложенной идеи. Поэтому инвестор при рассмотрении проекта использует технику поэтапного приближения, оценивая проект более детально на каждой из

стадий его рассмотрения. В некоторых инвестиционных компаниях проект может проходить до десяти этапов. Как минимум, этапов должно быть два.

Первый представляет собой первичный анализ проекта по таким основополагающим критериям, как соответствие текущей рыночной ситуации, финансовые показатели и сроки реализации. Заведомо невыполнимые проекты отклоняются, остальные переводятся в категорию потенциально реализуемых.

Второй этап подразумевает детальное рассмотрение таких нюансов, как правовые ограничения, характеристики участка, проводятся более подробные маркетинговые исследования. Именно на этом этапе целесо-

образно привлечь экспертов «со стороны» или воспользоваться услугами консалтинговых компаний.

В заключении к данной статье можно сделать вывод, что потенциал развития инвестиционной деятельности строительной отрасли также можно представить как единство двух составляющих: количественного потенциала и качественного потенциала. Количественный потенциал определяется современными возможностями обеспечения строительной отрасли инвестиционными ресурсами на достигнутой качественной основе в соответствии с уровнем развития общественного производства и локализации инвестиционных рисков. Качественный потенциал - со-

временными возможностями улучшения качественных характеристик имеющихся инвестиционных ресурсов и совершенствования их формирования на достигнутой количественной основе. Указанные формы сосуществуют в единстве и во взаимосвязи.

Литература

1. Абрамов С.И. Оценка риска инвестирования. // Экономика строительства. М., 2011, № 12, с. 3-11
2. Болотников Я. Н. Вариант работы без сбоев // Риск. М., 2010, № 5-6, с. 67-70.
3. Глазунов В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. — М.: Финстатпром, 2011 — 135 с.

Современные подходы к развитию промышленности и повышению квалификации работников промышленных предприятий

Полевая Марина Владимировна, д.э.н., доц., заведующая кафедрой психологии управления, Московский государственный институт индустрии туризма

В статье раскрыты особенности обучения персонала на предприятиях промышленного комплекса. Рассмотрены виды, формы и этапы профессионального обучения.

Ключевые слова: промышленный комплекс, обучение, персонал.

Modern approaches to industrial development and qualification of employees of industrial enterprises Polevaya M.V.

The article reveals the peculiarities of training of the personnel at the enterprises of the industrial complex. Considered are the types, forms and stages of professional training.

Key words: industrial complex, training of the staff.

Промышленность оказывает огромное воздействие на уровень развития производительных сил общества, и общество в целом. Промышленность (от рус. промышлять, промысел) — «совокупность предприятий (заводов, фабрик, рудников, шахт, электростанций), занятых производством орудий труда (как для других отраслей народного хозяйства, так и для самой промышленности), добычей сырья, материалов, топлива, производством энергии и дальнейшей обработкой продуктов, полученных в промышленности или произведённых в сельском хозяйстве — производством потребительских товаров» [3].

Однако, одной из существенных проблем является то, что уровень подготовки кадров для промышленного комплекса в РФ еще не отвечает мировым стандартам. Молодому специалисту, приходящему на промышленное предприятие после обучения, приходится доучиваться или переучиваться на рабочем месте.

Связано это с расширением спектра профессиональных задач, а также повышением требований к эффективности и результативности профессиональной деятельности рабочего и специалиста, а также проблемами профессиональной подготовки студентов в образовательных учреждениях. В связи с этим, перед промышленными предприятиями встают задачи, связанные с интеграцией традиционных эффективных технологий обучения с инновационными, обеспечивающими формирование рабочих и специалистов требуемого уровня подготовки; перемещением акцентов в отношении содержания и технологий обучения кадров на формирование профессиональных компетенций.

Обучение персонала на промышленных предприятиях имеет несколько направлений:

- при поступлении нового работника на работу (адаптационные программы);
- при изменении технологий работы или взаимодействия структурных подразделений предприятия, а также при планировании таких изменений;
- по результатам аттестации персонала, выявившей недостаточную квалификацию работника;
- при назначении работника на новую должность или при переводе его на другой участок работы;
- развивающее обучение для работников, желающих повысить свой профессиональный или общий уровень развития;
- для поддержания рабочих умений и навыков и повышения эффективности выполнения работниками текущей работы.

Организация обучения на рабочем месте на промышленном предприятии – это комплексный непрерывный процесс, включающий в себя несколько этапов.

1 этап: определение потребностей в обучении. Выполнение должностных обязанностей требует от работников знания рабочих процедур. Потребности, связанные с выполнением производственных обязанностей, определяются на основе: заявок руководителей подразделений; анализа результатов работы подразделений предприятия.

2 этап: определение бюджета профессионального обучения. В зависимости от формы и методов обучение может быть весьма дорогостоящим. Полная информация об издержках на обучение дает возможность принять оптимальное решение о его формах и методах.

3 этап: на основании анализа выявленных потребностей формулируются специфические цели программ обучения и определяется их содержание.

4 этап: определяются формы и методы проведения обучения.

5 этап: осуществляется непосредственно обучение.

6 этап: проводится оценка эффективности программ обучения.

Затраты на профессиональное обучение – должны принести отдачу в виде повышения эффективности деятельности предприятия.

Традиционно выделяют следующие методы обучения персонала [2]:

1. Обучение на рабочем месте, т. е. без отрыва от производства.

2. Обучение с отрывом от производства.

Основные методы обучения персонала на рабочем месте: инструктаж, копирование, наставничество, делегирование, метод усложняющихся заданий и др.

Инструктажи проводятся перед началом работы и непосредственно в ходе работы. Работник также имеет возможность самостоятельно в затруднительных ситуациях обратиться к прописанной инструкции.

«Копирование» - работник прикрепляется к специалисту, учится, наблюдая за ним и копируя его действия.

Наставничество – молодой работник прикрепляется к наставнику, проработавшему долгое время на предприятии на срок от 1 года до 2 лет.

Делегирование - передача сотруднику четко очерченной области задач с полномочиями принятия решения по оговоренному кругу вопросов.

Метод усложняющихся заданий - специальная программа рабочих действий, выстроенная по степени их важности, расширения объема задания и повышения сложности. Заключительная ступень — самостоятельное выполнение задания.

Обучение без отрыва от производства обеспечивает работникам профессиональный рост под руководством руководителя и старших товарищей по работе, демонстрирующих наиболее эффективные приемы работы.

Обучение с отрывом от производства требуется для формирования принципиально новых поведенческих и профессиональных навыков, дающих работнику возможность абстрагироваться от сегодняшней ситуации на рабочем месте и выйти за рамки традиционного поведения. Например, для освоения вопросов эффективной коммуникации, формирования сплоченного коллектива, развития лидерских качеств и др.

Выделяют следующие методы обучения персонала с отрывом от производства: деловые игры, ролевые игры, учебные ситуации, кросс-тренинги, социально-психологический тренинг, лекции, семинары и пр.

Программы профессионального обучения вне рабочего места с отрывом от производства разрабатываются и реализуются как самим промышленным предприятием, так и внешними организациями. В последнем случае отдел управления персоналом, в соответствии с планом повышения квалификации, ищет учебное заведение, которое удовлетворяло бы необходимому уровню образования. Принимается решение о направлении работников для повышения квалификации. Направляют во внешние организации, как правило, сотрудников управленческого уровня. Сотрудник и сам может выступить с инициативой внешнего обучения.

Например, на многих промышленных предприятиях в

справочниках для сотрудников зафиксировано, что сотрудникам предоставляется возможность посещения внешних курсов обучения и семинаров. Учебные заведения предлагают широкий спектр образовательных программ по повышению квалификации для работников промышленных комплексов.

Наиболее эффективными методами обучения являются деловые и ролевые игры, анализ ситуаций, социально-психологический тренинг, методы психодиагностики, активизирующие внимание и интерес человека к своим профессиональным и личностным качествам и пр. Это не исключает, однако, использование более традиционных методов обучения - лекций, семинаров и пр.

Деловые игры – разыгрывание типовых деловых ситуаций, анализ последствий поведения участников. Такой ситуацией может быть, например, сдача и прием рабочей смены, взаимодействие с поставщиками и др. [1].

Ролевые игры – моделирование ролевого поведения с целью получения непосредственного практического опыта межличностного общения и получения обратной связи. Существенно повышает эффективность обратной связи использование во время ролевых игр видеозаписи. Тогда человек имеет возможность пронаблюдать, в том числе и свои невербальные реакции, которые играют важную роль в восприятии человека и во взаимодействии с ним.

Учебные ситуации - анализ реальной или выдуманной ситуации по заданным вопросам. На промышленных предприятиях, как правило, собирается банк всевозможных проблемных ситуаций, реально возникших в работе персонала, и именно эти ситуации становятся материалом для учебного анализа.

Кросс-тренинг – знакомство с работой другого подразделения промышленного предпри-

ятия. Работник, принятый на работу, проходит адаптационный тренинг знакомясь со всем предприятием или его частью. Длиться такое знакомство может от нескольких часов до полного рабочего дня. По результатам тренинга работник должен ответить на ряд вопросов. Вопросы предоставляются ему заранее в письменном виде. В ходе кросс-тренинга стажер может не только наблюдать и помогать, но и выяснять у профессионалов «тонкости» работы, чтобы успешно справиться с письменным заданием. Кросс-тренинги целесообразно проводить для всех работников промышленных предприятий, только лишь корректируя их объем и длительность.

Социально-психологический тренинг – это активная форма работы, цель которой повысить компетентности в общении, получить опыт общения и взаимодействия с людьми, отработать соответствующие навыки и научиться выстраивать в перспективе свои отношения наиболее оптимальным образом. Базовыми техниками тренинга являются групповая дискуссия и ролевая игра, используются также всевозможные упражнения и игры для отработки профессионально значимых качеств и навыков.

Обучение персонала промышленных предприятий, повышение его квалификации позитивно влияет на мотивацию, увеличивает взаимопонимание

между работниками разных подразделений, создает условия для взаимозаменяемости, является основой для дальнейшего профессионального роста персонала и развития предприятия.

Литература

1. Платов В.Я., Подиновский В.В., Бельский А.А. Деловые игры по охране труда в строительстве. – М.: Стройиздат, 1987. – 202 с.
2. Управление персоналом организации. Практикум/Под ред. А.Я. Кибанова.– М., 2003.- 296 с.
3. <http://ru.wikipedia.org>

Стратегии инновационного развития ведущих компаний РФ

Евтушенко Евгений Викторович, д.э.н., профессор кафедры инновационной экономики ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башортостан», e-mail: e.v.evtushenko@yandex.ru

В статье представлен краткий обзор инновационных стратегий ведущих российских компаний, показан их формальный характер. На основе анализа материалов, представленных в открытых источниках, разработана классификация их стратегий развития. Обосновано, что ни одна из ведущих российских компаний не реализует по-настоящему инновационную стратегию. Определены недостатки системы государственного управления инновационным потенциалом ведущих российских компаний с государственным участием.

Ключевые слова: ведущие российские компании, инновации, инновационный потенциал, инновационная стратегия, классификация стратегии развития, компании с государственным участием, система государственного управления инновациями, управление инновационными проектами.

Strategy of innovative development of the leading Russian companies
Evtushenko E.V.

In article the short review of innovative strategy of the leading Russian companies is presented, their formal character is shown. On the basis of the analysis of the materials presented in open sources, classification of their strategy of development is developed. It is proved that any of the leading Russian companies doesn't realize rather innovative strategy. Shortcomings of system of public administration in innovative capacity of the leading Russian companies with the state participation are defined.

Keywords: the leading Russian companies, innovations, innovative potential, innovative strategy, classification of strategy of development, the company with the state participation, system of public administration by innovations, management of innovative projects

Переход российской экономики на инновационный путь развития невозможен без активной инновационной деятельности конкретных компаний, работающих во всех секторах экономики. Ключевая роль в этом процессе принадлежит ведущим компаниям РФ. Во-первых, они производят значительную часть промышленной продукции, во многом (просто в силу своего объема) определяя показатели экономического развития страны. Во-вторых, являясь флагманами экономики, формируя вокруг себя целые сектора экономики, они задают им вектор развития. В-третьих, многие из них имея статус естественного монополиста или явного лидера отрасли (Газпром, РЖД, Сбербанк, Холдинг МРСК) оказывают значительное, иногда критическое влияние на экономику страны в целом. В какой же степени стратегии ведущих российских компаний способны обеспечить переход на инновационный путь развития?

В теории стратегического менеджмента выделяют три формы стратегии: инновационная, обновления и постепенного совершенствования [1]. Инновационная стратегия строится вокруг новых, «прорывных» продуктов или решений, таких как добыча сланцевого газа, разработка нетрадиционных видов нефтяного сырья, производство новых химических продуктов, обладающих уникальными потребительскими свойствами, развитие сети высокоскоростных железных дорог, использование новых технологий, позволяющих кардинально улучшить технико-экономические показатели традиционных товаров, значительно повысить энергоэффективность и экологичность производства.

Инновационная стратегия создает новое «конкурентное пространство» или рыночную нишу. Для ее успешного осуществления необходимо:

- создать продукт или решение, радикально отличающееся от существующих на рынке;
- продукт или решение должны иметь более высокую функциональность и потребительские свойства;
- продукт или решение должны стать основой для постоянного совершенствования и применения инноваций;
- продукт или решение должны быть привлекательны для широкого круга потребителей.

Учитывая высокий риск неудачи при освоении нового, крупные устойчиво работающие компании, как правило, не пытаются реализовать инновационную стратегию во всех бизнес-сегментах, ограничиваясь лишь некоторыми из них, в целом стремясь обновить свою текущую стратегию. Если стратегия успешна с точки зрения рынка и финансовых показателей, естественно, компания будет использовать ключевую стратегию максимально долго. Расширить или изменить существующую стратегию на организационном и интеллектуальном уровне значительно легче, кроме того риски, связанные с преобразованиями существующей стратегии, существенно меньше, по крайней мере в краткосрочном плане.

В стратегии обновления масштаб деятельности, облик и цели компании существенно модифицируются, но радикально не изменяются. Хотя изменения могут быть широкими, основой для проводимых изменений остается текущая продукция или традиционно используемые технологические или управленческие решения. Изменение в целях может быть существенным: например, средняя компания стремиться занять позицию лидера, компания-лидер выводит на рынок новые продукты или адаптирует и расширяет суще-

ствующие, дифференцирует свою рыночную позицию. Стратегия обновления предлагает новые возможности ведения бизнеса, связанные с продуктами, потребителями, технологиями или компетенциями.

Стратегия постепенного совершенствования, как правило, используется, когда организация не способна или не хочет использовать инновационную стратегию или стратегию обновления. Этот вариант предполагает постепенные незначительные изменения масштаба, технологий и целей. Удобнее и легче использовать стратегию постепенного совершенствования, когда уровень конкуренции является умеренным, ситуация на рынке в течение длительного времени изменяется незначительно или компания является фактическим монополистом.

Стратегия постепенного совершенствования позволяет компании в течение длительного периода получать стабильную прибыль, используя ее в минимальном объеме на развитие производства. Но расширение предложение продукции со стороны конкурентов, появление более совершенных технологий, исчезновение традиционных границ между отраслями, глобальная конкуренция делают стратегию постепенного совершенствования все менее привлекательной, особенно для компаний, стремящихся занять положение лидера на рынке или хотя бы добиться увеличения рыночной доли. Когда новые участники применяют инновации, а прежние конкуренты обновляют свои стратегии, компания, выбирающая стратегию постепенного совершенствования, действительно ставит свое выживание под сомнение.

Как с точки зрения рассмотренных типов можно классифицировать стратегии ведущих российских компаний? Рассмотрим информацию, размещенную на официальных сайтах топ-10 компаний РФ по данным рейтинга журнала эксперт [2]. Из десяти ведущих российских

Таблица 1

Классификация компаний по типу стратегий развития

*Примечание:

1. Инновационная стратегия
2. Стратегия обновления
3. Стратегия совершенствования
4. Стратегия не представлена на официальном сайте компании.

Компания	Тип стратегии*			
	1	2	3	4
1. Газпром			+	
2. Лукойл			+	
3. Роснефть				+
4. РЖД			+	
5. Сбербанк России			+	
6. ТНК-ВР				+
7. АФК «Система»		±		
8. Сургутнефтегаз				+
9. Холдинг МРСК			+	
10. Татнефть				+

Таблица 2

Классификация компаний по типу программ инновационного развития

*Примечание:

1. Программа предусматривает разработку нового продукта, применение радикально новой технологии, выход на новые рынки
2. Программа направлена на существенное совершенствование базовых технологий, развитие бизнеса в новых для компании сегментах
3. Программа направлена на улучшение текущих результатов деятельности.
4. Информации о программе не содержится на официальном сайте компании.

Компания	Тип инновационных программ*			
	1	2	3	4
1. Газпром			+	
2. Лукойл				+
3. Роснефть				+
4. РЖД		+		
5. Сбербанк России				+
6. ТНК-ВР				+
7. АФК «Система»				+
8. Сургутнефтегаз				+
9. Холдинг МРСК		+		
10. Татнефть				+

компаний лишь четыре разместили в своих официальных сайтах стратегии своего развития в полном объеме, еще две – сокращенные варианты (1,5-2 стр.). Четыре компании либо не имеют документально оформленных стратегий развития, либо считают этот документ крайне малозначительным и не заслуживающим внимания. Критерии отнесения к тому или иному типу стратегий были изложены нами выше. Результаты анализа представлены в табл. 1.

Как следует из табл. 1 из шести ведущих российских компаний, разместивших стратегии своего развития на официальных сайтах, пять имеют стратегии совершенствования и только

АФК «Система» в качестве цели своего долгосрочного развития декларирует «приобретение новых бизнесов, производство новых продуктов, выход на новые рынки». Но и эта компания отмечена значком «±» поскольку обозначенные цели не подкреплены конкретными механизмами реализации, направлениями бизнеса, в которых будет развиваться компания, планами, финансированием и т.д. Это просто несколько сточек в официальной презентации компании.

Возможно, компании не посчитали необходимым раскрывать новые направления своего развития в стратегии своего развития? При всей нелепости такого утверждения рассмот-

рим документы более низкого уровня, размещенные на официальных сайтах компаний. К подобным документам можно отнести программы и долгосрочные планы инновационной деятельности. Из топ-10 российских компаний (половина из которых это компании с государственным участием) семь не сочли необходимым ознакомить общественность, партнеров по бизнесу, потенциальных разработчиков инновационной продукции со своими планами в этой сфере (табл. 2).

В «Паспорте программы инновационного развития ОАО «Холдинг МРСК» на 2011-2016 гг.» определены следующие направления инновационного развития компании:

1. Совершенствование бизнес-процессов и системы управления инновационным процессом и внедрение информационных технологий.

2. Внедрение высокотехнологичного оборудования и передовых технологий.

3. Выпуск инновационных услуг и продуктов для продвижения на существующих и новых рынках сбыта.

4. Повышение энергосбережения и энергоэффективности.

5. Повышение экологичности.

6. Совершенствование системы менеджмента качества.

7. Сотрудничество с высшими учебными заведениями с научными организациями.

8. Сотрудничество с инновационными предприятиями малого и среднего бизнеса.

«Программа инновационного развития ОАО «РЖД» на период до 2015 года» содержит следующие стратегические направления инновационного развития:

1. Совершенствование системы управления перевозочным процессом и транспортной логистики.

2. Обновление инфраструктуры.

3. Обновление подвижного состава.

4. Совершенствование системы управления и обеспечения

безопасности движения поездов, снижение риска чрезвычайных ситуаций.

5. Повышение надежности работы и увеличение эксплуатационного ресурса технических средств.

6. Совершенствование корпоративной системы управления качеством, охраны окружающей среды.

7. Развитие высокоскоростного движения.

8. Повышение экономической эффективности деятельности компании.

9. Повышение энергетической эффективности деятельности компании.

10. Разработка и внедрение новых технологий по охране окружающей среды.

11. Совершенствование системы технического регулирования.

12. Внедрение инновационных спутниковых и геоинформационных технологий.

В соответствии с «Программой инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 года» целевыми ориентирами этой программы являются:

1. Снижение себестоимости продукции.

2. Экономия энергетических ресурсов.

3. Улучшение потребительских качеств производимой продукции.

4. Повышение производительности труда.

5. Повышение экологичности производства [3].

Совершенно очевидно, что ни одна из трех рассмотренных программ по существу инновационной не является. В основном это просто программы развития компаний, которые содержат элементы инноваций, причем элементы исключительно «догоняющих» инноваций. Ни в одной из программ нет ни слова о разработке новых продуктов, выходе на принципиально новые рынки, создании и использовании радикально новых технологий и др. Но не следует обвинять в профанации инновационной деятельности только российские компании.

Программы инновационного развития компаний разрабатывались по поручению Правительства Российской Федерации на базе методических материалов, подготовленных Министерством экономического развития РФ. Основными целями программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий, по мнению министерства экономического развития РФ, должны являться:

1) уменьшение себестоимости;

2) повышение энергоэффективности (5% до достижения уровня зарубежных конкурентов);

3) улучшение потребительских свойств продукции или качества услуг;

4) повышение производительности труда (5% до достижения уровня зарубежных конкурентов);

5) повышение экологичности процессов и степени утилизации отходов [4].

Таким образом, ОАО «Газпром» четко выполнил указания Правительства РФ, а ОАО «РЖД» и ОАО «Холдинг МРСК» их творчески развили, причем в правильном направлении. Тем не менее, при таком уровне понимания инновационной деятельности Правительством РФ и «исполнительности» акционерных обществ с государственным участием российская экономика и ведущие российские компании обречены на сдачу своих и без того невысоких позиций в глобальной экономике, потерю рынков, снижение конкурентоспособности.

Литература

1. Л. Фаэй, Р. Рэнделл. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ.. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – с.48-58.

2. <http://www.expert.ru>

3. <http://www.economy.gov.ru>

Формирование и развитие инновационно-ориентированных территорий

Валинурова Лилия Сабиховна, д.э.н., профессор, ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте РБ» e-mail: valinurovalilia@mail.ru

В данной статье систематизированы принципы формирования и развития инновационно-ориентированных территорий (ИОТ), выявлены особенности системы управления инновационно-ориентированной территорией, определены задачи формирования и развития подсистем ИОТ, механизмы и инструменты решения этих задач, а также предложена модель взаимодействия и развития подсистем инновационно-ориентированной территории.

Ключевые слова: принципы формирования и развития, инновационное развитие, инновационно-ориентированные территории, система управления, технология формирования и развития, подсистема, модель взаимодействия подсистем.

In this article there sistemitized the principles of innovation oriented territories' forming and development, there pointed out special features of an innovation oriented territory's managerial system, there defined the tasks of innovation oriented territory's subsystems' forming and development, mechanisms and instruments for the solution of these tasks, and there suggested a model of innovation oriented territory's subsystems' cooperation and development.

Кewwords: principles of forming and development, innovative development, innovation oriented territories, a managerial system, the technology of forming and development, a subsystem, a model of systems' cooperation.

Современный этап развития характеризуется как этап трансформирования в «информационное общество», главной продукцией которого являются не материально-вещественные элементы производства, а информация как экономический ресурс и товар. В этом обществе условия функционирования закона накопления [1, 7] характеризуются следующими основными тенденциями:

- снижается определяющее влияние ресурсов;
- отрасли высоких технологий характеризуются высокими темпами внедрения нововведений. Они сильно тяготеют к рынкам высококвалифицированной рабочей силы;
- отрасли высоких технологий обеспечивают относительно невысокую занятость;
- формами организации современных производств являются небольшие предприятия, обрабатывающие центры, надомничество (в его нетрадиционном понимании);
- развитие отраслей высоких технологий основано на создании предприятий-филиалов в новых районах с одновременной концентрацией высококвалифицированных кадров и капитала в районах старых промышленных ядер;
- усиливается региональная неравномерность условий воспроизводства, сохраняется многоукладность экономики определенных территорий;
- образовательный потенциал трудовых ресурсов изменил однородность рабочей силы, речь идет о квалифицированной, высококвалифицированной и неквалифицированной рабочей силе.

Основными противоречиями инновационного развития являются противоречия субъективно-объективных отношений, в которые входят противоречия производительных сил и производственных отношений. Данное противоречие разрешается, прежде всего, эволюционно через научно-технический прогресс. Противоречие между инновационным развитием и социальным развитием разрешается совокупностью мер, методов, направленных на развитие человеческого творческого потенциала, трансформацию его в человеческий, интеллектуальный капитал, реализацию социальных целей посредством инновационной деятельности. Таким образом, в разрешении данного противоречия инновационное развитие не является самоцелью, то есть с точки зрения методологии «дерева целей» выступает целью второго уровня. Данный аспект должен отражаться не только в декларации целей концепций территориального развития, но и во всех механизмах, инструментах, функциях субъектов инновационной деятельности.

Также к основным противоречиям относятся противоречия в интересах базовых подсистем инновационного цикла: наука и образование; наука и предпринимательство; образование и предпринимательство. Данные противоречия могут быть разрешены расстановкой приоритетов в использовании экономических методов управления на государственном уровне, в переносе акцентов на развитие (в современных условиях на формирование) науки, в акцентировании внимания на творческую составляющую в процессе образования, в сокращении звеньев и ступеней управления инновационным развитием территории и, соответственно, упрощении и четкой алгоритмизации процедур трансфера и коммерциализации инноваций.

Систематизация принципов формирования и развития инновационно-ориентированных территорий позволяет выделить основные.

Принцип системности, в соответствии с которым все элементы системы управления инновационно-ориентированной территорией рассматриваются как взаимосвязанные и взаимодействующие для достижения единой цели управления. Отличительной особенностью системного подхода является оптимизация функционирования не отдельных элементов, а всей системы управления в целом.

Принцип общих (тотальных) логистических издержек, то есть учет всей совокупности издержек управления основными и сопутствующими потоками в рамках инновационно-ориентированной территории, что позволяет оптимизировать затраты на формирование и развитие инновационно-ориентированных территорий.

Принцип глобальной оптимизации. При оптимизации структуры в создаваемой системе управления инновационно-ориентированной территорией необходимо согласование локальных целей функционирования элементов (звеньев) системы для достижения глобального оптимума.

Принцип логистической координации и интеграции – достижение согласованного, интегрального участия всех звеньев инновационно-ориентированной территории (цепи инноваций) в управлении материальными (информационными, финансовыми) потоками при реализации целевой функции.

Принцип моделирования и информационной поддержки. При анализе, синтезе и оптимизации объектов и процессов в рамках инновационно-ориентированной территории и инновационных потоков должна использоваться совокупность моделей: математические, экономико-математические, графические, физические, имитационные (на ЭВМ) и другие. В

качестве наиболее эффективно-го принципа моделирования необходимо выделить формализацию и экономико-математическое структурирование целей и функций инновационно-ориентированной территории.

Принцип выделения комплекса подсистем, обеспечивающих процесс управления инновационно-ориентированной территорией: интеллектуальной, производственно-технологической, инвестиционной и управленческой.

Принцип комплексного управления качеством обеспечивает надежность функционирования и высокого качества работы каждого элемента инновационно-ориентированной территории для обеспечения общего качества продукции и качества жизни.

Принцип гуманизации всех функций и технологических решений инновационных процессов в системе, подразумевающий соответствие экологическим, эргономическим, социальным, этическим требованиям и т.д.

Принцип устойчивости и адаптивности, который заключается в том, что система управления инновационно-ориентированной территорией должна устойчиво функционировать при допустимых отклонениях параметров и факторов внешней среды, а при значительных колебаниях стохастических факторов внешней среды система должна приспосабливаться к новым условиям, меняя программу функционирования, параметры и критерии оптимизации (то есть изменяется стратегия и тактика управления).

Система управления инновационно-ориентированной территорией – совокупность хозяйствующих субъектов и взаимосвязей между ними, которая обеспечивает эффективное взаимодействие между подсистемами и элементами для достижения общей цели. В результате исследования выделены следующие ее особенности:

- функционирование систе-

мы может осуществляться на основе общих концепций менеджмента и маркетинга, однако, при ее формировании учитываются специфические технико-экономические параметры, соответствующие инновационной системе;

- система представляет собой систему мезоуровня, объектами инновационного логистического потока выступают инновационные продукты как результат интеллектуальной деятельности;

- формирование системы управления инновационно-ориентированной территорией включает в себя такие локальные процессы как проектирование концентрационных, распределительных и концентрационно-распределительных подсистем;

- выполнение принципов формирования и развития инновационно-ориентированной территории требует достаточной строгости и точности формализации подсистем и элементов, не накладывая в то же время чрезмерных ограничений на действия субъектов инновационной деятельности, что обеспечивается ограничением их количества и разнообразия на каждом уровне декомпозиции; логической связностью подсистем и элементов; уникальностью инновационных процессов и инновационных продуктов; нормативно-правовым обеспечением логистизации инновационной деятельности; разделением входов и управлений, четким выделением роли каждого элемента и подсистемы;

- отделение организации от функции, то есть исключение влияния организационной структуры на функциональную модель системы управления инновационно-ориентированной территорией.

Технология формирования и развития инновационно-ориентированной территории должна удовлетворять следующим требованиям:

- технология должна поддерживать полный жизненный цикл инноваций;

– технология должна обеспечивать гарантированное достижение целей инновационного развития с заданным качеством и в установленное время;

– технология должна обеспечивать возможность реализации программ инновационного развития территории в виде подсистем, т.е. возможность декомпозиции программы на составные части с последующей интеграцией ее составных частей. При этом необходимо обеспечить координацию и единство ведения программ и исключить дублирование функций по ее реализации, что позволит минимизировать логистические издержки инновационной деятельности территорий;

– технология должна обеспечивать минимальное время получения работоспособной инновационно-ориентированной территории посредством минимизации сроков реализации инновационных программ;

– технология должна предусматривать возможность управления конфигурацией инновационной программы развития инновационно-ориентированной территории, и синхронизацию действий по ее реализации;

– технология должна обеспечивать независимость выполняемых инновационных программ от имеющегося информационного обеспечения, то есть информационное обеспечение формирования и развития инновационно-ориентированной территории должно быть адаптивным и полностью обеспечивать процесс развития территории;

– технология должна быть поддержана комплексом стандартных и унифицированных экономических, организационно-административных, правовых методов и инструментов управления.

Для формирования системы управления инновационно-ориентированной территории целесообразно использовать спиральную модель жизненного цикла инноваций, основанную преимущественно на выполнении начальных этапов

жизненного цикла: анализ и проектирование [3, 5, 6]. На этих этапах реализуемость ин-

новационных решений проверяется путем создания прототипов. Каждый виток спирали соответствует созданию фраг-

Таблица 1
Задачи формирования и развития инновационно-ориентированной территории

Подсистемы	Цели и задачи	Механизмы и инструменты решения целей и задач
Интеллектуальная	– генерация и логистизация инновационных идей; – коммерциализация и трансферт технологий, инновационных продуктов; – расширенное воспроизводство знаний	– методы накопления и генерации идей; – механизм коммерциализации и логистизации трансфертных услуг; – реализация функций и методов, обеспечивающих непрерывное обучение
Инвестиционная	– актуализация, ранжирование, реализация приоритетной идеи; – расширенное воспроизводство капитала; – логистизация капитала; – открытость, доступность информации о хозяйственной деятельности	– финансово-экономическая оценка банка идей; – инвестиционный анализ; – анализ рисков; – методы учета и контроля финансовых средств; – методы нормативно-правового регулирования финансовых, инвестиционных, информационных и др. процессов инновационной деятельности
Производственно-технологическая	– упорядочивание и систематизация хозяйственной деятельности; – логистизация материальных и трудовых ресурсов; – производственная логистика	– внедрение методов и инструментов современных производственных технологий (бережливое производство, системы менеджмента качества, 8D, септизация и др.); – реинжиниринг бизнес-процессов; – методы и инструменты выявления и оптимизации материальных и трудовых ресурсов; – оптимизация временных затрат, изменение ассортиментного ряда связи с потребностями рынка, устранение простоев производств, элементов и подсистем территориальной инновационной системы, обязательное обеспечение необходимого и достаточного уровня качества инновационной продукции, рационализация путей движения ресурсов и продуктов, формирование положительной репутации и делового имиджа инновационно-ориентированной территории
Управленческая	– установление интеграционных связей элементов и подсистем территориальной инновационной системы; – программно-целевое управление; – обеспечение реализации приоритетов управления; – минимизация затрат на инновационные процессы в системе; – формирование инновационного подхода к воспроизводственному циклу	– составление программ, разработка стратегий; – разработка схем развития и размещения производительных сил территории; – территориально-хозяйственное планирование; – изыскание и проектирование элементов и подсистем территории; – организационное проектирование; – композиция размещения и конструирование системы; – разработка мероприятий по основанию, созданию, учреждению подсистем территории; – оптимизация процессов централизации и децентрализации функций управления инновационными процессами; – разделение и специализация управленческих функций; – оптимизация экономических, организационно-административных, правовых и социально-психологических методов управления и их рычагов; – обеспечение экономической, социальной и психологической эффективности

полнении начальных этапов жизненного цикла: анализ и проектирование [3, 5, 6]. На этих этапах реализуемость ин-

новационных решений проверяется путем создания прототипов. Каждый виток спирали соответствует созданию фраг-

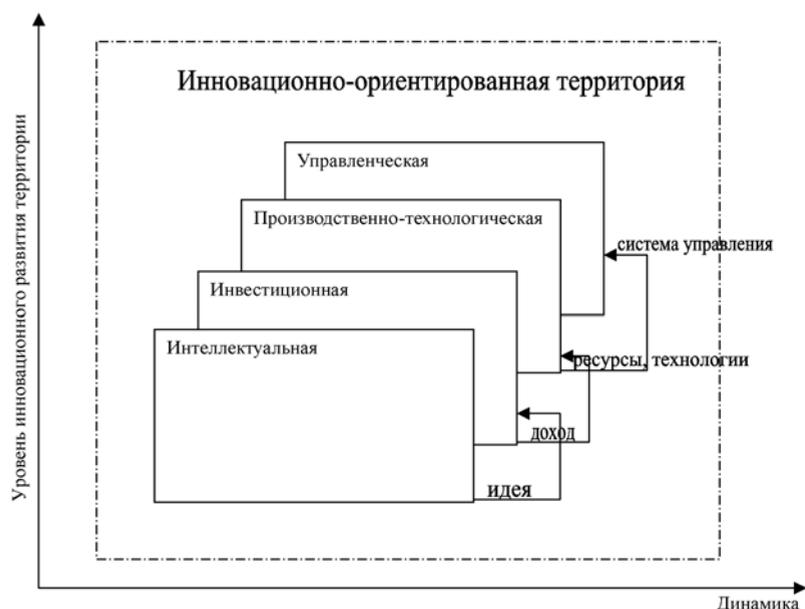


Рис. 1. Модель взаимодействия и развития подсистем инновационно-ориентированной территории

мента или версии инновационной программы, на нем уточняются цели и характеристики программы, определяется ее качество и планируются работы следующего витка спирали. Таким образом, углубляются и последовательно конкретизируются детали программы и в результате выбирается обоснованный вариант, который доводится до реализации.

Разработка итерациями отражает объективно существующий спиральный цикл создания системы управления инновационно-ориентированной территории. Неполное завершение работ на каждом этапе позволяет переходить на следующий этап, не дожидаясь полного завершения работы на текущем. При итеративном способе разработки недостающую работу можно будет выполнить на следующей итерации. Главная задача данного подхода заключается в увеличении скорости создания готовой работоспособной инновационной программы, тем самым активизируя процесс уточнения и дополнения требований инновационно-развития территории.

Предлагаемый подход позволяет определить задачи формирования и развития инновационно-ориентированной

территории (табл. 1). Каждая подсистема инновационно-ориентированной территории имеет свои цели, задачи развития, а также механизмы и инструменты их реализации, одновременно являясь важной и играющей свою значимую роль в обеспечении долгосрочного целевого развития.

Формирование и развитие инновационно-ориентированной территории в соответствии с поставленными целями может быть представлена как модель последовательного взаимодействия подсистем, реализуемого в следующей последовательности (рис. 1):

- 1) генерация инновационных идей;
- 2) инвестиционное обеспечение реализации инновационных идей;
- 3) производственно-технологическое обеспечение реализации инновационных программ;
- 4) управленческое обеспечение производственно-технологического цикла формирования и развития инновационно-ориентированной территории.

В соответствии с предложенной спиральной моделью жизненного цикла инноваций, обеспечивается непрерывное взаимодействие подсистем,

посредством которого происходит обновление и развитие инновационно-ориентированной территории, изменение и коррективы инновационных программ и совершенствование инновационной инфраструктуры.

Литература

1. Багриновский, К. А. Базовая модель механизма управления технологическим развитием / К. А. Багриновский, М. К. Исаева // Экономическая наука современной России. – 2002. – № 3. – С. 31–39.
2. Валинурова Л.С. Принципы и закономерности развития инновационных процессов в регионе / Л.С. Валинурова // Инновации и инвестиции. №3/2010
3. Дежина И. «тройная спираль» в инновационной системе России / И. Дежина, В. Киселева // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 135.
4. Казакова О.Б. Особенности функционирования российского рынка инноваций / О.Б. Казакова // Экономика и управление : научно-практический журнал. №6/2011.
5. Минниханов, Р. Р. Методические аспекты построения инновационно-ориентированных территорий / Р. Р. Минниханов // Инновации и инвестиции. – 2012. – № 2.
6. Минниханов, Р. Р. Особенности инновационно-ориентированных территорий с позиций системного подхода / Р. Р. Минниханов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – № 3.
7. Тихомиров, С. А. Инновационное направление регионального развития / С. А. Тихомиров // Инновации. – 2005. – № 7. – С. 31–36.

Эволюция инвестиционного рынка и его функций в экономике

Казакова Оксана Борисовна,
д-р экон. наук, доц., ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»

В статье рассмотрена сущность инвестиционного рынка, эволюция его развития, изменение функций инвестиционного рынка в экономике, факторы, влияющие на инвестиционный спрос и инвестиционное предложение, и определяющие условия равновесия на рынке.

Ключевые слова: инвестиционный рынок, инвестиционный спрос, инвестиционное предложение, равновесие на инвестиционном рынке.

The evolution of the investment market and its role in the economy
Kazakova O.B.

In this article the essence of the investment market, evolution of its development, change of functions of the investment market in economy, the factors influencing an investment demand and the investment offer, and determine the conditions of balance in the market is considered.

Keywords: the investment market, an investment demand, the investment offer, balance in the investment market.

Инвестиционные ресурсы представляют собой разнообразные формы капитала как в денежной, так и в натуральной формах, используемые при осуществлении финансового и реального инвестирования. Формирование инвестиционных ресурсов предприятий связано с процессами сбережения и накопления как непосредственно в рамках самих предприятий, так и в масштабах страны в целом. Масштабы, темпы сбережений и накоплений инвестиционного капитала предопределяются уровнем экономического развития страны и уровнем доходов населения.

Инвестиционный процесс выступает как совокупное движение инвестиций различных форм и уровней. Осуществление инвестиционного процесса в экономике любого типа предполагает наличие ряда условий, основными из которых являются:

достаточный для функционирования инвестиционной сферы ресурсный потенциал;

существование экономических субъектов, способных обеспечить инвестиционный процесс в необходимых масштабах;

механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

В рыночном хозяйстве инвестиционный процесс реализуется посредством механизма инвестиционного рынка.

Инвестиционный рынок – сложное динамичное экономическое явление, которое характеризуется такими основными элементами, как инвестиционный спрос и предложение, конкуренция, цена. Термин «инвестиционный рынок» широко используется в экономической литературе, однако до сих пор понятие это трактуется неоднозначно.

В экономических публикациях встречаются различные подходы к пониманию инвестиционного рынка [1, 4, 5, 6, 7]. В отечественной экономической литературе, где в последние годы термин «инвестиционный рынок» получил широкое распространение, его наиболее часто рассматривают как рынок инвестиционных товаров. Одни авторы, отождествляющие понятие «инвестиции» с понятием «капитальные вложения», под инвестиционными товарами подразумевают только определенные разновидности объектов вложений (основной капитал, строительные материалы и строительно-монтажные работы), другие трактуют инвестиционный рынок более широко – как рынок объектов инвестирования во всех его формах. Зарубежные экономисты под инвестиционным рынком понимают, как правило, фондовый рынок, так как доминирующей формой инвестирования в рыночном хозяйстве являются вложения в ценные бумаги.

В наиболее общем виде инвестиционный рынок может рассматриваться как форма взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности, воплощающих инвестиционный спрос и инвестиционное предложение. Инвестиционный рынок характеризуется определенным соотношением спроса, предложения, уровнем цен, конкуренции и объемами реализации. Посредством инвестиционного рынка в рыночной экономике осуществляется кругооборот инвестиций (рис. 1), преобразование инвестиционных ресурсов (инвестиционный спрос) во вложения, определяющие будущий прирост капитальной стоимости (реализованный инвестиционный спрос и предложение).

Инвестиционный рынок – рынок, на котором объектами купли-продажи выступают разнообразные инвестиционные товары и инструменты, а также инвестиционные услуги, обеспечивающие процесс реального и финансового инвестирования.

Формирование и развитие инвестиционных рынков прошло свой долгий эволюционный путь. В основе зарождения инвести-

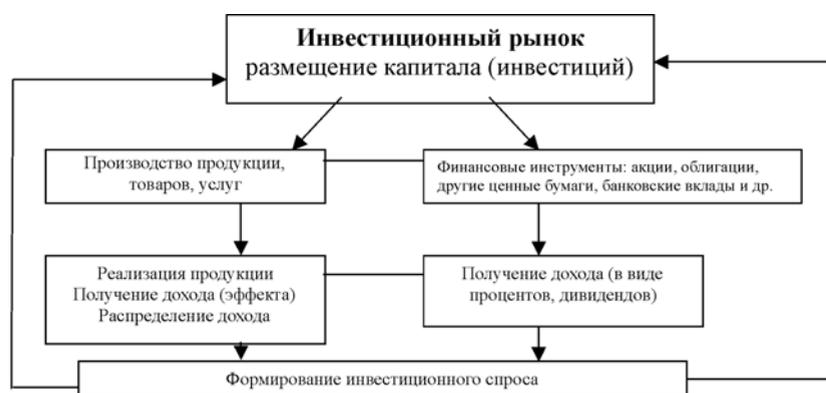


Рис. 1. Кругооборот инвестиций в рыночной экономике

ционного рынка лежит выход национального капитала далеко за пределы территории его первоначального обитания, что само по себе носит объективный экономический характер. В силу своей сущности любой капитал, достигший «критической массы», стремится охватить новые виды экономической деятельности, где есть возможность добиться самой высокой эффективности.

О появлении зачатков инвестиционных отношений и формировании инвестиционного рынка можно говорить начиная с развития купечества и банковского капитала во Флоренции в XII в., что способствовало формированию новой модификации *societas-compania*, удобной организационно-правовой формы предпринимательства в сфере торговли, которая тогда была весьма рискованным бизнесом. Преимуществом *societas* была возможность инвестора управлять инвестиционным риском, выбирая ту или иную форму размещения капитала. Морская торговля отличалась от внутренней. Те формы управления инвестиционными рисками, которые устраивали флорентийских купцов и банкиров, не были удобны для их венецианских коллег. В Венеции появляется другая форма объединения инвесторов – *colleganza* или *collegantia* (в Генуе ее аналог – *commendata*). Данная форма была выгодна именно для морской торговли, поскольку позволяла диверсифицировать риски (соотношение между степенью вероятности и размером возмож-

ной потери инвестированного капитала и размером возможного дохода) в зависимости от сложности поездки, ценности груза. Впоследствии *colleganza* была вытеснена морским страхованием и развитием торговой комиссии. Тем не менее роль, которую играли на определенном этапе эти виды предприятия в качестве формы инвестирования капитала, позволила инвестору не только осуществлять контроль, но и управлять рисками, связанными с размещением капитала.

Следующим этапом развития инвестиционной активности была эпоха Великих географических открытий в XVI-XVII вв. Развитие торговли и появление бухгалтерского учета сделали реальным возникновение акционерных обществ, а вместе с ними появилась и возможность портфельного инвестирования, когда инвестор вкладывает средства, не принимая участия в собственно производственном процессе, а также в управлении предприятием.

Состояние инвестиционного рынка характеризуют такие элементы, как спрос, предложение, цена и конкуренция. Соотношение этих элементов рынка постоянно изменяется.

Различают реальный и потенциальный инвестиционный спрос. Потенциальный инвестиционный спрос отражает величину аккумулированного экономическими субъектами дохода, который может быть направлен на инвестирование, и составляет потенциальный инвестиционный капитал.

Реальный инвестиционный спрос характеризует действительную потребность хозяйствующих субъектов в инвестировании и представляет собой инвестиционные ресурсы, которые непосредственно предназначены для инвестиционных целей – планируемые или преднамеренные инвестиции [1, 2, 3, 4].

Значительное воздействие на инвестиционный спрос оказывает ожидаемый темп инфляции. В наиболее общем смысле повышение темпов инфляции вызывает обесценение доходов, которые предполагается получить от инвестиций. Кроме того, инфляция оказывает негативное влияние на объем инвестиций по целому ряду направлений: через сдерживание движущих сил экономического роста в долгосрочном аспекте, ограничение процессов накопления и расширения производства, обесценение производственных фондов во всех функциональных формах, инфляционное налогообложение прибыли, перелив денежных средств из сферы производства в сферу обращения, уменьшение реальных доходов и сбережений, снижение емкости внутреннего рынка и т.д. Поэтому рост темпов инфляции, а также инфляционных ожиданий препятствует активизации инвестиционной деятельности.

В условиях развитой рыночной экономики формирование инвестиционного спроса связано с функционированием финансового рынка, опосредующего движение инвестиционного капитала, а также доходов от вложенных активов. Аккумулируя сбережения отдельных инвесторов, финансово-кредитная система образует основной канал инвестиционного спроса. Особенно важную роль при этом играют банки, которые могут использовать не только сбережения, но и обращающиеся денежные средства, эмиссию. Конъюнктура фондового и кредитного рынков, определяющая условия инвестиционных вложений, воздействует на объем и структуру инвестиций. Доходы от инвестирования, прини-

мающие на финансовом рынке форму дивиденда и процента, воспроизводят потенциальный инвестиционный спрос, который может быть реализован путем реинвестирования.

Существенное влияние на динамику инвестиций оказывает монетарная и налоговая политика государства. Регулирование процентных ставок – важный рычаг государственного воздействия на инвестиционный спрос. Снижение налогов на прибыль при прочих равных условиях ведет к увеличению доли накоплений предприятий, направляемых на инвестирование.

Норма ожидаемой прибыли относится к факторам, воздействующим на инвестиционный спрос на микроэкономическом уровне. К ним также следует отнести издержки на осуществление инвестиций, ожидания, изменения в технологии и др. Норма ожидаемой прибыли имеет особое значение в системе микроэкономических факторов. Это обусловлено тем, что именно прибыль является побудительным мотивом осуществления инвестиций. Инвесторы производят вложения лишь тогда, когда ожидают, что доход, полученный от инвестирования, будет превосходить результаты. Поэтому чем выше норма ожидаемой чистой прибыли, тем больше инвестиционный спрос.

Сдвиги в спросе на инвестиции происходят также под действием субъективных факторов: пессимистические или оптимистические настроения среди предпринимателей возникают под влиянием политической обстановки в стране, состояние дел на фондовых биржах и т.д. соответственно кривая спроса на инвестиции сдвигается вправо или влево.

Инвестиционное предложение составляет совокупность объектов инвестирования во всех его формах: вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды, оборотные средства, ценные бумаги, научно-техническая продукция, имущественные и интеллектуальные права и др. Объекты инвестиционной деятельности от-

ражают спрос на инвестиционный капитал [1, 3, 4, 8].

Воплощая инвестиционный спрос и предложение, инвестиционный капитал и объекты инвестиционной деятельности, выступающие в форме инвестиционных товаров, находятся на разных, противостоящих полюсах инвестиционного рынка. В зависимости от исходной позиции анализа инвестиционный рынок можно рассматривать в двух аспектах: как рынок инвестиционного капитала, размещаемого инвесторами, и как рынок инвестиционных товаров, представляющих объекты вложений инвесторов. Такой подход обусловлен двойственным характером инвестиций, выступающих, с одной стороны, как ресурсы (инвестиционный капитал), а, с другой стороны, как вложения (инвестиционные товары), и отражает специфику инвестиций в рыночных условиях.

Формирование инвестиционного предложения имеет ряд отличительных особенностей. Как предложение товаров оно обусловлено такими основными факторами, как цена, а также неценовые составляющие: издержки, совершенствование технологии, налоговая политика, ожидания, уровень конкуренции и др. Вместе с тем инвестиционное предложение выступает как специфическое товарное предложение, поскольку инвестиционные товары отличаются способностью приносить доход. Это определяет качественную особенность такого фактора, как цена на инвестиционные товары, которая складывается в зависимости от нормы доходности.

Норма доходности лежит в основе цены финансовых инструментов, опосредующих движение реального капитала. Рыночная цена финансовых активов свидетельствует о степени привлекательности вложений в инвестиционные товары.

Существенное воздействие на инвестиционное предложение оказывает ставка процента по депозитным вкладам в банковскую систему, величина которой определяет сбережения домашних хозяйств. Развитие

фондового рынка и рынка ссудных капиталов выступает, таким образом, важным условием стимулирования инвестиционного предложения.

Поскольку при определенном составе инвестиционного предложения инвестиционный спрос ориентирован на более доходные активы, объем и структура инвестиционного предложения воздействуют на объем и структуру инвестиционного спроса. Инвестиционное предложение является основным фактором, определяющим масштабы функционирования инвестиционного рынка, поскольку оно вызывает изменение спроса на инвестиционные товары. Механизм обратной связи не столь выражен, он проявляется лишь в условиях свободного конкурентного рынка.

На рынке инвестиционного капитала осуществляется движение инвестиций. Он характеризуется предложением инвестиционного капитала со стороны инвесторов, выступающих в роли продавцов, и спросом на инвестиции со стороны субъектов инвестиционной деятельности, выступающих в роли покупателей [4, 8].

Инвестиционный капитал составляют элементы капитальных ценностей, которые могут принимать как материальную, так и денежную форму. Несмотря на разнообразие форм инвестиций, все они представляют собой результат накопления капитала. Обмен инвестиций на рынке инвестиционного капитала проводится с учетом ожидаемой отдачи от них в будущем, которая должна превосходить доход.

Рынок инвестиционных товаров предполагает процесс обмена объектов инвестиционной деятельности. На этом рынке инвестиционный спрос представляют инвесторы, выступающие как покупатели инвестиционных товаров, а инвестиционное предложение – производители инвестиционных товаров или другие участники инвестиционной деятельности, являющиеся продавцами объектов вложений для инвесторов.

Объекты инвестиционных

вложений представляют особый вид товаров, представленных элементами капитального имущества, которые в отличие от потребительских товаров используются в различных сферах экономической деятельности с целью получения дохода (эффекта) в перспективе.

Инвестиционные товары, как и инвестиции, характеризуются качественной разнообразностью. Они могут существовать в материальной форме (элементы физического капитала), в денежной форме (деньги, целевые денежные вклады, паи, ценные бумаги), а также и в материальной, и в денежной форме (основной и оборотный капитал, научно-техническая продукция и т.д.). Их обобщающей характеристикой является способность приносить доход.

Функционирование инвестиционного рынка складывается под воздействием множества факторов различного характера и направленности. Основным фактором, определяющим в конечном счете общее состояние и масштабы инвестиционного рынка, выступает формирование совокупного инвестиционного спроса и предложения.

Сбалансированность инвестиционного спроса и предложения может быть достигнута лишь в общих масштабах инвестиционного рынка. Их выравнивание происходит в рыночной системе посредством установления равновесных цен. Действие механизма равновесных цен присуще только свободно конкурентному рынку. Это механизм предполагает изменение цен на инвестиционные товары и капитал на основе балансирования спроса и предложения до тех пор, пока не установится динамическое равновесие на инвестиционном рынке, т.е. не будут достигнуты равновесные цены на инвестиционный капитал и инвестиционные товары и синхронизация решений об их купле и продаже.

В действительности структура инвестиционного рынка далека от идеальной модели. Отсутствие чистой конкуренции ограничивает динамизм инвести-

ционного спроса и предложения, уменьшает возможности их балансирования, а, следовательно, и установления цены на равновесном уровне. Потенциальные участники инвестиционной деятельности не имеют равного доступа к инвестиционному рынку, различаются их возможности получить рыночные товары по рыночной цене. Крупные олигополистические инвесторы находятся в более благоприятном положении, чем конкурирующие, так как, контролируя предложение и манипулируя ценами, они могут перекладывать свои затраты на потребителей. Кроме того, вследствие своего высокого рейтинга они могут использовать средства финансового рынка на более выгодных условиях, чем другие фирмы, норма ожидаемой чистой прибыли которых может быть выше.

Отсюда следует, что в реальной экономической практике инвестиционный рынок полностью не выполняет функцию оптимального распределения инвестиций. Это, однако, не исключает необходимости абстрактного моделирования экономических процессов, поскольку именно на этой основе можно выявить существенные связи, закономерности, определить условия равновесия элементов, из которых складывается совокупность экономических явлений согласно закону свободной конкуренции.

Современная экономика характеризуется системной интеграцией мировых рынков и региональных экономик, всех сфер человеческой деятельности, в результате чего наблюдается ускоренный экономический рост, ускорение внедрения современных технологий и методов управления. При этом изменения, вызываемые процессами интеграции экономик носят глубинный характер, затрагивают все сферы деятельности человека, ставят задачу приведения к соответствию социальных параметров развития общества, совершенствования его политической структуры, технологий макроэкономичес-

кого управления.

В современном процессе интеграции национальных (и их региональных) экономик в единое мировое хозяйство имеется ряд различий, особенностей по сравнению с тем, что происходило в недавнем прошлом:

1. Прежде всего, большая часть мира не участвовала в глобальной экономике начала нашего века. Сегодня больше, чем когда-либо ранее, количество стран, открыли свои границы для торговли, финансов, инвестиций и информации. Не только развитые, но и развивающиеся страны проводят реформирование своих экономик.

2. Если в начале столетия глобализация была вызвана сокращением транспортных расходов, то в настоящее время она обусловлена снижением стоимости средств коммуникации. Революционные изменения произошли в области глобальных средств коммуникаций и становление «информационного общества». Internet – самое быстро растущее средство коммуникации за всю историю цивилизации – число пользователей Интернет во всем мире возрастает ежегодно на 100 млн. человек. Эти изменения неминуемо вызовут в экономике не меньший преобразовательный эффект, чем в свое время промышленная революция. Элементы таких преобразований уже сейчас четко видны – электронная торговля не только предметами общего потребления, но и акциями предприятий. Ежегодно торгово-промышленные компании США осуществляют свои операции в Интернете на сумму около 350 миллиардов долларов, у свыше 50 % корпораций обслуживание клиентов и выставление счетов производится с использованием глобальной сети. На сегодня объем сделок, заключаемых через Интернет и другие средства электронной связи, достигает в Европе 340 миллиардов евро.

Дешевая и эффективная сеть коммуникаций позволяет фирмам размещать различные составляющие производств в

разных странах, сохраняя при этом прямые организационные и информационные контакты, непосредственное управление товарными и финансовыми потоками. Современные информационные технологии также уменьшили необходимость физических контактов между производителями и потребителями и позволила некоторым услугам, которые ранее невозможно было продать на международных рынках, стать объектом торговли. При этом значительно (в разы) сокращаются и издержки обслуживания оборота товаров и услуг.

3. В течение последних 25 лет рынки капитала стали мировыми (глобальными) рынками, отражают финансовую сторону обмена товарами и услугами. Возросший объем международных торговых сделок потребовал и увеличения денежного оборота. В невиданной до сих пор мере международный рынок капиталов служит полем для вложений профессиональных инвесторов (инвестиционных и пенсионных фондов) и частных владельцев капитала. В среднем только 15 % сделок на валютном рынке связано с экспортом, импортом и долгосрочным оборотом капитала. Остальные носят чисто финансовый характер.

Кроме того, рынки капиталов были долгое время классическими национальными рынками. Они ограничивались рамками национальных валют, которые к тому же были фиксированными благодаря системе твердых обменных курсов и защищались рядом правил. Эта система кардинально изменилась с переходом к гибкому обменному курсу (1973 г.) Сегодня рынки капиталов все больше приобретают характер глобальных и межнациональных.

4. В настоящее время около 20 процентов продукции мировой экономики производится филиалами транснациональных корпораций. Треть мировой торговли приходится на сделки между базовыми компаниями и их зарубежными филиалами и еще одна треть – на тор-

говлю между компаниями, входящими в транснациональные стратегические союзы. Все более существенным в развитии процесса глобализации становится фактор транснационализации с очевидной ориентацией корпораций на информационный рынок и рынок передовых технологий.

5. В последние годы появляется все большая возможность для каждого предпринимателя мира, инвестора защитить себя от риска неожиданных и резких изменений курсов валют и ставок процента и быстро приспособиться к неожиданным финансовым шокам подобным нефтяным или объединению двух Германий, а также гарантировать некоторую финансовую дисциплину для государства, препятствуя проведению правительствами инфляционной политики и политики наращивания государственной задолженности. В условиях господства рыночных отношений в глобальном измерении государства вынуждены осуществлять более разумную экономическую стратегию.

6. Сбережения и инвестиции размещаются более эффективно. Благодаря этому бедные страны, очень нуждающиеся в инвестициях, находятся не в столь отчаянном положении. Вкладчики не ограничены своими внутренними рынками, а могут искать по всему миру те благоприятные инвестиционные возможности, которые дадут самые высокие прибыли. Инвесторы имеют более широкий выбор для распределения своих портфельных и прямых инвестиций.

7. Экономическая глобализация происходит наряду с революцией в технологических процессах, которые в свою очередь служат причиной значительных сдвигов в иерархии наций. Место страны в современном мире сегодня больше определяется качеством человеческого капитала, состоянием образования и степенью использования науки и техники в производстве. Изобилие рабочей силы и сырьевых материалов все меньше можно расценивать как конкурентное

преимущество – в соответствии с тем, как снижается доля этих факторов в создании стоимости всех продуктов.

Обобщив эти и ряд других наблюдений, можно сказать, что современная глобализация характеризуется системным сдвигом в динамике мировой экономической системы. Если раньше успех предпринимательства зависел больше от классической комбинации факторов производства, то сегодня этот успех в значительной степени определяется сложной (нелинейной) комбинацией элементов знаний, интеграцией этих факторов и технологий, объединением капитала, информационный и интеллектуальных ресурсов. Предпринимательство все менее привязано к какой-либо стране или территории, при возросшей информативной зависимости, а обращение к инновациям и инвестициям становится важнейшим условием успеха.

В ближайшие годы процесс глобализации будет характеризоваться следующими процессами:

- интеграцией экономическое и информационное развитие экономик, созданием единого информационного и инвестиционного пространств;

- интеграцией рынков, систем управления рынками и производственными системами;

- опережающим развитием информационных и телекоммуникационных технологий;

- создание новых инвестиционных технологий, опирающихся на достоверное информационное обеспечение, жесткую нормативно-правовую регламентацию инвестиционных решений на международном, межгосударственном уровнях;

- использованием высоких технологий во всех сферах жизни и производства, что вызовет необходимость коренного переоснащения материально-технической базы всех видов деятельности человека, приведет к существенным изменениям образа жизни и мыслей человека;

- гармоничным, сбалансированным развитием инфраструк-

туры инвестиционного рынка, интеграцией функций и инструментов инвестиционных институтов;

унификацией, канонизацией инвестиционного законодательства, созданием межгосударственных соглашений в области инвестиций и управления капиталом, усилением его влияния на инвестиционные процессы;

возможностью перемещения капитала в любую страну, которая предлагает более выгодные условия для инвестиций.

Произойдут и существенные изменения в инвестиционных процессах и применяемых инвестиционных технологиях:

возможность информационного и финансового контроля за использованием инвестиционных ресурсов инвестора в режиме On-line, удаленного на любое расстояние от места вложения ресурсов;

внедрение единых информационных стандартов залоговых механизмов, бухгалтерской отчетности, представления проектов и программ, предприятий, регионов и государств в информационных системах;

создание интегрированной инвестиционной инфраструктуры (банковской, законодательной, организационной) обслуживания инвестиций.

разработка и реализация интегральных механизмов и технологий управления инвестиционными процессами (в региональном и отраслевом аспектах).

Основой для интеграции механизмов и инструментов инвестиционного рынка станут информационные технологии, которые составят (совместно с организационными) основу пирамиды управленческих решений. Все остальные (организационные, инвестиционные, финансовые, законодательные) приобретают подчиненный характер и будут развиваться на основе ведущих тенденций развития информационных.

Законодательная база глобального инвестиционного рынка также будет представлять гармоничную, сбалансированную

многоуровневую систему законодательных и нормативных актов, построенную на основе информационных технологий.

Организационная инфраструктура инвестиций будет становиться все более интернациональной и интегрированной. Она не должна замыкаться на территории государства, или отдельной его части. Чем более разностороннее будет состав такой инфраструктуры, тем полнее она сможет реализовывать возможности различных государств, инвестиционных технологий и привлекать ресурсы на более удобных и выгодных условиях. Учитывая неодинаковый уровень развития финансовой и банковской инфраструктуры в регионах мира, системный кризис многих экономик, невозможность самостоятельно организовывать финансирование крупных, долгосрочных проектов и программ, финансовые и инвестиционные институты должны размещаться в регионах с избыточным капиталом, с развитой инвестиционной инфраструктурой [3, 4, 8].

Одним из важных направлений развития инвестиционного рынка станет транснационализация коммерческих связей, товарных и финансовых рынков. С одной стороны, расширение таких связей соответствует нынешним преобразованиям, тенденциям приобщения все большего количества государств к мировым интеграционным процессам. С другой стороны, в государствах всех континентов наметилась тенденция делового сотрудничества с региональными структурами где более конкретны инвестиционные цели и задачи, короче путь принятия организационных и административных решений. Кроме того, необходимо учитывать, что развитие межрегионального сотрудничества – один из путей к международному безопасному и стабильному экономическому развитию, укреплению государственности. Кроме того, международное сотрудничество – один из реальных путей привлечения значительных ин-

вестиционных ресурсов в экономики государств. При этом международное сотрудничество позволяет освоить ту нишу инвестиционного рынка, которая не интересна национальным и региональным инвестиционным институтам.

Кроме того, все большее развитие бизнеса будет происходить в рамках действующих корпораций, имеющих устойчивые позиции на товарных и финансовых рынках, заинтересованных в расширении собственного производства и освоения новых рынков и регионов сбыта готовой продукции и услуг. Только крупный, функционирующий капитал способен вывести новые товары и услуги на рынки, достаточно сформированные и уже заполненные самыми разнообразными товарами и услугами.

Литература

Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. К.: Эльга, Ника-Центр, 2006.

Бузова И. А., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Коммерческая оценка инвестиций. – СПб.: Питер, 2003.

Валинурова Л. С. Формирование и реализация инвестиционной стратегии инновационного развития регионов (статья)//Экономика. Статистика и Информатика. Вестник УМО, 2010 - № 4.

Валинурова Л. С., Казакова О. Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник. – М.: КНОРУС, 2005.

Иголина Л. Л. Инвестиции. Учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. – М., Экономист, 2005.

Инвестиционная деятельность: учебное пособие / Н. В. Киселева, Т. В. Боровикова, Г. В. Захарова и др.; под ред. Г. П. Подшиваленко и Н. В. Киселевой. – М.: КНОРУС, 2006.

Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н. И. Лахметкина. – М.: КНОРУС, 2006.

Казакова О.Б. Управление венчурными инвестициями на основе опционных моделей. /О.Б. Казакова, И.А. Рожок// Инновации и инвестиции. – 2010. №1.

Методика урегулирования конфликтов с клиентами в деятельности турфирм

Ивановский Василий Серафимович, д.э.н., проф., заведующий кафедрой макроэкономики Государственного университета управления

Зайцева Наталия Александровна, д.э.н., проф. по кафедре экономики и менеджмента в туризме и гостиничном хозяйстве, РГУТИС

В статье раскрываются методы предупреждения и способы управления конфликтами с клиентами в деятельности турфирм, приводится выбор стратегии компромисса
Ключевые слова: туристская деятельность, туроператор, управление конфликтами

Methods of Conflict Resolution with clients in the activities of travel agencies Ivanovskiy V.S., Zaytseva N.A

The article describes methods of prevention and ways to manage conflicts with clients in the activities of travel agencies, the choice of strategy is a compromise
Keywords: tourism activity, tour operator, conflict management

Одной из основных превентивных мер предотвращения конфликтов с путешествующими является рост профессионализма и ответственности работников туроператора.

Он должен проявляться в:

- максимизации предоставляемой туристам информации о предстоящем туре,
- обеспечение обещанного качества проданных туристических услуг,
- распространение более развернутых договоров с туристами, содержащих всю необходимую официальную информацию о качестве гарантированных туроператором услуг.

Еще до отправления туриста в поездку необходимо выяснить, конфликтен ли он, то есть велика ли вероятность того, что этот конкретный человек сумеет спровоцировать конфликт во время поездки. Считается, что наиболее конфликтными людьми являются дотошные и интересующиеся каждой мелочью клиенты, которые очень внимательно относятся к заключаемому договору на туристское обслуживание и в ряде случаев даже требуют внесения изменений в него.

Кроме того, существуют туристы, которые только приобретая тур испытывают недовольство, и не всегда это скрывают (или стремятся скрыть). Причинами такого изначального недовольства может быть принуждение туриста к поездке (например, под давлением родных или супруги), высокая цена тура (турист чувствует, что оплатив такую большую стоимость, он не сможет приобрести максимум качественных услуг взамен), а также скептическое его отношение к деятельности туроператора (он изначально уверен в том, что по причине отсутствия профессионализма у работников туроператора, он испытает ряд неудобств и дискомфорт в туре). В этом случае работники туроператора должны внести полную ясность в свои отношения с туристом, проявить должное внимание к клиенту, определить уровень его требований к предстоящей поездке. В случае очевидного несоответствия требований и ожиданий клиента с реальными условиями тура, необходимо в прямой форме разрушить столь радужные ожидания. Немного резкости и прямоты в обращении с изначально недовольным клиентом могут привести к неожиданному эффекту — клиент изменит свою точку зрения на деятельность туроператора, проникнется к нему уверенностью и уважением.

Существует ряд методик преодоления конфликтных ситуаций во время самой туристической поездки.

Мелкие нестыковки, недлительные ожидания необходимо преподносить с долей юмора или как само собой разумеющееся. К примеру, ожидание расселения в номерах можно преподнести как необходимость, дань размеренности и неторопливости жизни местного населения.

Зачастую возникновения конфликтных ситуаций можно избежать, прибегая к тактике «списания нестыковок» на поставщиков (например, на отельеров или перевозчиков), при которой сам сопровождающий демонстративно занимает позицию туристов. С одной стороны, такая тактика показывает, что работники туроператора готовы на все, лишь бы угодить туристам, однако с другой, способна породить конфликт между туристами и поставщиками туристических услуг, либо вызвать сомнения туристов в профессионализме туроператора (раз поставщики такие необязательные, то почему

ваша фирма с ними сотрудничает?).

После возвращения туристов из поездки, руководство туроператора должно приложить все возможные усилия для того, чтобы сложившаяся во время тура конфликтная ситуация не переросла в судебное разбирательство, обычно имеющее широкий общественный резонанс и способное негативно сказаться на имидже турфирмы. Однако, с другой стороны, необходимо также не допустить возникновения незаконных или неправомочных требований возмущенных туристов. Стадиями послетурового разрешения конфликта условно можно назвать досудебное и судебное разбирательства.

На стадии досудебного разбирательства с клиентом обычно проводятся разъяснительные беседы, нацеленные на выяснение не только требований туриста, но и на саму его позицию в отношении защиты своих требований. Во время беседы руководство туроператора должно:

- обязательно выслушать подробное описание сложившейся во время поездки конфликтной ситуации;

- параллельно с выслушиванием печальной истории о конфликте пытаться заострить внимание туриста на положительных моментах поездки.

- объяснить клиенту причины возникновения конфликта, очень хорошо если этими причинами станут форс-мажорные обстоятельства или случайности, произошедшие не по вине туроператора;

- попытайтесь акцентировать внимание пострадавшего клиента на том, что подобный конфликт у вас случается впервые, что все прежние туристы были очень довольны отдыхом и т.д.;

- попробуйте призвать туриста на помощь в разрешении конфликтной ситуации, выслушайте все его требования. В случае если требования туриста чересчур велики и амбициозны, лучше по обоюдному согла-

сию прийти к уменьшению этих требований;

- также неплохо было незаметно намекнуть во время беседы с туристом на бесперспективность и малоэффективность судебного разбирательства. Например, на то, что суды в нашей стране делятся годами, что подобных прецедентов в судебной практике пока не было и т.д.

Следующей за переговорной стадией досудебного разбирательства является прием письменной рекламации туриста и написание обстоятельного и содержательного ответа на нее со стороны руководства туроператора. Следует помнить, что, как и сама рекламация, так и ответ на нее являются документами, возможными к применению в суде, поэтому отнестись к этой процедуре следует со всем вниманием и аккуратностью. В претензии (рекламации) турист обычно указывает на основные пункты договора тура с оператором, которые, по его мнению, были нарушены, либо на несоответствие оказанных во время тура услуг принятым в стране или регионе стандартам обслуживания, а также выражает собственные требования по преодолению конфликтной ситуации (например, требует определенной суммы в качестве возмещения морального вреда или определенной стоимости недоказанных или оказанных в недостаточном качестве туристических услуг). Ответ туроператора на претензию обычно оформляется в трехдневный срок с момента приема рекламации (умышленное затягивание сроков оператором может послужить причиной для еще одной жалобы туриста). В ответе на претензию указываются причины возникновения каждого конкретного несоответствия условиям подписанного с туристом договора и определяется степень вины туроператора. Кроме того, ответ должен предлагать пути возможного мирного разрешения конфликта, быть лаконичным, выражая с одной стороны

согласие в требованиям туриста, а с другой - не указывая на прямую вину туроператора.

Финальной стадией разрешения конфликтов является суд. Иски со стороны пострадавших туристов принимают суды общей юрисдикции либо арбитражные суды (если в качестве туриста выступает юридическое лицо), а судебная процедура полностью регламентирована процессуальными кодексами страны. Во время судебного разбирательства и туроператором, и туристом может привлекаться адвокат, проводится сбор необходимой документации (в том числе и актов от поставщиков, сопровождающего), могут вызываться в качестве свидетелей другие члены туристической группы.

На стадии судебного разбирательства руководству туроператора необходимо помнить, что теперь его целью является не столько сохранение клиента, сколько обеспечение собственной экономической безопасности и своего доброго имени. Главными принципами руководством к действиям туроператора в суде должны стать недопущение проигрыша дела. Проигранное дело в любом случае станет достоянием общественности и прецедентом в судебной практике региона или даже целой страны, а это не только испортит имидж туроператора, но и составит общественное мнение о нем, как о слабой и беззащитной организации, с помощью которой всегда можно воспользоваться «бесплатным» отдыхом. Поэтому во время судебного разбирательства, как говорится, все средства хороши.

Способы управления конфликтами

Конфликтологами разработаны и продолжают разрабатываться способы предотвращения, профилактики конфликтов и методы их безболезненного разрешения. В идеале считается, что менеджер дол-

жен не устранять конфликт, а управлять им и эффективно использовать его.

Первый шаг в управлении конфликтом состоит в понимании его источников. Менеджеру следует выяснить, это простой спор о ресурсах, недоразумение по какой-то проблеме, разные подходы к системе ценностей людей или же это конфликт, возникший вследствие взаимной нетерпимости, психологической непереносимости.

После определения причин возникновения конфликта, он должен минимизировать число участников конфликта. Установлено, что чем меньше лиц участвует в конфликте, тем меньше потребуются усилия для его разрешения. Если в процессе анализа конфликта руководитель не может разобраться в его природе и источнике, он может привлечь для этого компетентных лиц (экспертов).

Особую сложность для менеджера составляет нахождение способов разрешения межличностных конфликтов. В этом смысле существует несколько возможных стратегий поведения и соответствующих вариантов действий менеджера, направленных на ликвидацию конфликта.

Поведение менеджера в условиях конфликта имеет, по существу, два независимых измерения:

- напористость, настойчивость характеризуют поведение личности, направленное на реализацию собственных интересов, достижение собственных, часто меркантильных целей;

- кооперативность характеризует поведение, направленное на учет интересов других лиц для того, чтобы пойти навстречу удовлетворению их потребностей.

Сочетание этих параметров при разной степени их выраженности определяет пять основных способов разрешения межличностных конфликтов.

Избегание, уклонение (слабая напористость сочетается с низкой кооперативностью). При этой стратегии поведения действия менеджера направлены на то, чтобы выйти из ситуации не уступая, но и не настаивая на своем, воздерживаясь от вступления в споры и дискуссии, от высказываний своей позиции). В ответ на предъявленные ему требования или обвинения такой руководитель переводит разговор на другую тему. Он не берет на себя ответственность за решение проблем, не хочет видеть спорных вопросов, не придает значения разногласиям, отрицает наличие конфликта, считает его бесполезным, старается не попадать в ситуации, которые провоцируют конфликт.

Принуждение (противоборство) — в этом случае высокая напористость сочетается с низкой кооперативностью. Действия менеджера направлены на то, чтобы настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, применения власти, принуждения. Противоборство предполагает восприятие ситуации как победу или поражение, занятие жесткой позиции и применение непримиримого антагонизма в случае сопротивления партнера.

Сглаживание (уступчивость) — слабая напористость сочетается с высокой кооперативностью. Действия руководителя в ситуации конфликта направлены на сохранение или восстановление хороших отношений, на обеспечение удовлетворенности другого лица путем сглаживания разногласий. Ради этого он готов уступить, пренебречь своими интересами, стремиться поддерживать другого,

не задевать его чувств, учитывать его аргументы.

Компромисс (сотрудничество) высокая напористость, сочетающаяся с высокой кооперативностью. В этом случае действия менеджера направлены на поиск решения, полностью удовлетворяющего как его интересам, так и пожеланиям другого лица в ходе открытого и откровенного обмена мнениями о проблеме. Он пытается урегулировать разногласия, уступая в чем-то в обмен на уступки с другой стороны, в процессе переговоров ищет промежуточные «средние» решения, устраивающие обе стороны, при которых никто ничего особенно не теряет, но и не приобретает.

Среди большинства руководителей существует убеждение, что даже при полной уверенности в своей правоте лучше не вступать в конфликтную ситуацию вообще или отступить, чем войти в откровенную конфронтацию. Однако, если речь идет о деловом решении, от правильности которого зависит успех дела, подобная уступчивость оборачивается ошибками в управлении и другими потерями. По мнению специалистов в области управления, выбор стратегии компромисса — оптимальный путь к ликвидации противоречий. Благодаря сотрудничеству могут быть достигнуты наиболее эффективные, устойчивые и надежные результаты.

Литература

1. Чудновский А.Д., Москалева Н.Б., Чирков Б.Д. Некоторые вопросы повышения качества обслуживания российских туристов. М.: Вестник ГУУ, 2009., № 9 (19).-

2. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Анализ экспансии международных гостиничных операторов на российском рынке Инновации и инвестиции. -2010. - № 4

Методы мотивации персонала фирмы, работающей в сфере туризма и гостиничного бизнеса

Савченко-Бельский Кирилл Александрович,
д.э.н., проф., Государственный университет управления

Дунаев Олег Николаевич,
д.э.н., проф., Финансовый университет при Правительстве РФ

Федоров Лев Сергеевич,
д.э.н., проф., Государственный университет управления

Как показывает опыт деятельности крупных турфирм, роль служб персонала на современном этапе возрастает, что связано с необходимостью управления мотивацией персонала для повышения качества турпродукта и услуг.
Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, туристский бизнес, кадровая политика

Motivation of staff of the company, working in the tourism and hospitality industry
Savchenko-Belskiy K.A., Dunaev O.N., Federov L.S.

As the experience of the major travel agencies, the role of service personnel at the present stage increases, due to the need to control the motivation of staff to improve the quality of tourism products and services.
Keywords: human resource management, tourism business, personnel policy

В турбизнесе персонал, как правило, составляет часть туристических услуг (турпродукта). Поэтому главные усилия на предприятиях, работающих в этой сфере, должны быть направлены на управление человеческими ресурсами (персоналом). Оно ориентировано на определение будущих потребностей и развитие потенциала работников, а также на осознание каждым работником собственных задач, создание благоприятного трудового климата, мотивирующего на достижение поставленных целей.

Управление персоналом включает разработку методов и процедур, позволяющих предоставлять качественное обслуживание туристам и нацеливающих персонал на удовлетворение ожиданий клиента.

Система работы с персоналом турфирмы или другой организации индустрии туризма состоит из шести взаимосвязанных подсистем: кадровая политика, подбор персонала, оценка персонала, расстановка персонала, адаптация персонала, обучение персонала

Кадровая политика определяет генеральную линию и принципиальные установки в работе с персоналом на длительную перспективу, формируется государством и руководством туристской организации и находит конкретное выражение в административных и моральных нормах поведения работников в организации.

Обучение персонала направлено на обеспечение соответствия профессиональных знаний и навыков работников современному уровню производства турпродукта и управления, что позволяет регулировать соотношение между количеством персонала и его квалификационной структурой.

Главной целью функционирования любой организации, в том числе в туризме, является получение прибыли, а для достижения этой цели необходимо удовлетворение потребностей персонала на производстве (социально ориентированное управление). Удовлетворить экономические потребности людей можно только тогда, когда растет прибыль организации, а чтобы обеспечить прирост прибыли, персонал должен лучше работать. Поэтому социально ориентированное управление персоналом не только не противоречит экономическим целям организации, но и является реальным и эффективным механизмом решения таких задач, как выживание и достижение конкурентоспособности, приспособление к внешней среде, проведение в жизнь стратегии развития организации.

Служба персонала в равной степени с другими службами турфирмы или другой организации индустрии туризма несет ответственность за достижение экономических, технических и социальных целей организации.

Основными задачами службы персонала являются проведение активной кадровой политики благодаря эффективной системе управления кадрами и социальными процессами, обеспечение условий для инициативной и творческой деятельности работников с учетом их индивидуальных особенностей и профессиональных навыков, создание совместно с экономической службой набора материальных и социальных стимулов.

Для решения этих задач служба персонала выполняет следующие функции:

- выявление профессионального соответствия каждого работника занимаемой должности, а также создание необходимых условий для развития способностей и удовлетворения потребностей каждого работника;

- формирование и рациональное использование качественного кадрового потенциала организации с учетом перспектив ее развития;

- изучение социально демографической и профессионально квалификационной структуры кадров, прогнозирование ее изменения;

- внедрение системы должностного и квалификационного роста при наличии социальных гарантий;

- разработка системы замещения должностей и рабочих мест, применение научных методов изучения деловых и профессиональных качеств работников при отборе, расстановке и планировании профессионального роста;

- аттестация работников, анализ ее результатов, а также выработка предложений по должностному перемещению;

- организационное руководство непрерывным обучением, подготовкой и переподготовкой кадров; планирование этой работы с учетом потребностей организации;

- прогнозирование, определение текущей и перспективной потребности в кадрах и источников ее удовлетворения;

- проведение работы по профессиональной ориентации молодежи, адаптации молодых специалистов в организации, разработка мер по стабилизации кадров;

- научно методическое и информационное обеспечение кадровой работы, использование достижений социологических и психологических наук в работе с кадрами;

- контроль за исполнением законодательных актов, приказов туристской организации по вопросам кадровой политики;

- применение современных методов управления кадрами с

использованием информационных технологий;

- учет личного состава кадров и представление установленной отчетности;

- укрепление дисциплины, создание благоприятного климата в коллективе;

- разработка предложений по мерам социальной защищенности работников организации.

Как показывает опыт деятельности крупных турфирм, роль служб персонала на современном этапе возрастает, что связано с необходимостью управления мотивацией персонала для повышения качества турпродукта и услуг.

Сравнительно большой, но не используемый в достаточной степени потенциал для мотивации работников заложен в возможности получения дополнительных знаний для работы в индустрии туризма. Это вызвано недостатком знаний применительно к данной работе, а также часто встречающимся несоответствием между представлениями о работе и самой работой. Существующие системы образования в недостаточной мере готовят специалистов для работы в индустрии туризма. Новые модели поведения вырабатываются в условиях социокультурного разрыва между традиционным централизованным управлением и рыночной реальностью, теорией и практикой, зарубежным и отечественным опытом. Поэтому когда персоналу организации индустрии туризма представляется возможность получить дополнительное образование, организация в свою очередь получает преимущества, которые дает мотивированная и квалифицированная работа.

Повышение информированности сотрудников организации и их квалификации можно проводить по разным направлениям обучения:

- организация работы постоянного лектория с регулярным чтением лекций не реже одного раза в месяц для всех работников организации по ак-

туальным проблемам деятельности;

- тематические специализированные семинары для специалистов по отдельным направлениям деятельности организации с учетом ее специфики;

- курсы изучения экономических основ маркетинга для работников подразделений организации;

- курсы обучения руководителей среднего звена по вопросам менеджмента, включая основы делового общения, формирования команды, методики преподавания;

- компьютерные курсы (основы компьютерной грамотности или изучение специализированных компьютерных технологий, используемых в индустрии туризма);

- курсы иностранных языков для сотрудников, вступающих в непосредственный контакт с иностранцами;

- выездные семинары и практические занятия на базе организаций гостинично туристского комплекса (гостиниц, туроператоров), успешно осуществляющих деятельность;

- дискуссии, встречи по обмену опытом — «мозговые атаки» для решения конкретных вопросов и работы структурного подразделения организации;

- семинары, проводимые руководителем или специалистом подразделения с целью передачи сотрудникам знаний, полученных им на выездных курсах повышения квалификации, в том числе на международных семинарах, во время зарубежных стажировок;

- практические занятия для закрепления навыков, связанных с профессиональной деятельностью, использование видеоматериалов;

- разовые лекции, семинары по изучению законодательства, новых нормативных документов с приглашением лекторов из учебных заведений или специалистов других организаций соответствующего профиля;

- стажировки в других под-

разделениях организации для координации работы и комплексного решения определенной проблемы.

В настоящее время в любой крупной гостиничной цепи разработаны свои образовательные программы для сотрудников, которые помогают отелям всегда соответствовать общепринятым мировым стандартам качества. Для достижения необходимого уровня персонала администрация гостиниц проводит постоянное профессиональное обучение. Поэтому в штат отдела кадров входят специальные сотрудники и менеджеры по обучению. Для персонала служб гостиницы разработаны программы тренингов.

Бизнес тренинг — это короткий курс повышения квалификации (1—4 дня). Продолжительность одного учебного дня составляет, как правило, 8—10 часов. Оптимальным числом участников группы, по мнению экспертов, считается 10—12 человек. Это позволяет, с одной стороны, каждому продемонстрировать выполнение задания преподавателю, с другой — обменяться опытом, научиться друг у друга.

Основная часть тренинга представляет собой разбор теоретического материала, который закрепляется ролевыми играми или индивидуальными упражнениями. В ходе тренинга участники имеют возможность оценить и отработать новые способы поведения, поэкспериментировать с ними. В группе создается творческая обстановка и доверительная атмосфера, что способствует раскрытию способностей каждого участника и более эффективному усвоению знаний, выработке навыков. Иногда для усиления результативности того или иного упражнения его снимают на видеокамеру, а потом участники вместе просматривают полученный материал, обсуждают его, определяя плюсы и минусы своей подготовки. В конце обучения проводится тестирование, которое позво-

ляет проверить, насколько хорошо люди усвоили информацию. Проведение такого курса обучения требует определенной материально-технической базы, наличия аудиторий для разнообразных форм обучения, теле и видеотехники, компьютерной базы.

По смысловой направленности тренинги можно классифицировать по шести группам:

- 1) самоорганизация;
- 2) командная работа;
- 3) организация работы персонала;
- 4) работа с внешними организациями;
- 5) ориентация на клиента;
- 6) профессиональные навыки.

Особенность тренингов по самоорганизации состоит в том, что они направлены на развитие способностей, улучшающих деятельность специалиста. В рамках этих тренингов люди учат эффективно распоряжаться своим временем, правильно выявлять приоритеты, легко принимать самостоятельные решения, творчески и активно относиться к своей работе, нести ответственность за процесс и результат труда.

Тренинги по командной работе имеют целью научить людей координировать свои действия с деятельностью коллег. Участников таких тренингов учат принципам построения команд, эффективному командному взаимодействию, позитивному восприятию руководства, развитию коммуникационных навыков.

Тренинги по организации работы персонала предназначены главным образом для руководящего состава туристских организаций. Для руководителей проводят уроки эффективной мотивации подчиненных, делегирования полномочий, обучения технологиям лидерства и контроля, управлению конфликтами.

Тренинги по работе с внешними организациями развивают у персонала способности по взаимодействию с внешними агентами, деловыми парт-

нерами, средствами массовой информации, властными структурами. Это могут быть тренинги по развитию навыков эффективных продаж, совершенствованию навыков общения, работе на выставках, искусству проведения презентаций, проведению переговоров и деловой переписки.

Тренинги по ориентации на клиента направлены на создание в турфирме доброжелательного климата для клиента. Это могут быть следующие тренинги: формирование правильной психологической установки по отношению к клиенту; телефонный этикет; умение общаться с клиентом; искусство снятия конфликтной ситуации между служащим и клиентом.

Тренинги для приобретения профессиональных навыков предназначены для персонала определенных подразделений организации. Эти тренинги помогают понять, как усовершенствовать работу конкретно по направлению деятельности данных подразделений исходя из опыта специалистов и, возможно, опыта других аналогичных подразделений или организаций.

Для мотивации сотрудников необходимо не только обучение, но и карьерный рост, т.е. продвижение работника по ступеням служебной лестницы или последовательная смена занятий в рамках отдельной организации.

Литература

1. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Развитие бизнес-образования в России в XXI веке. Ассоциация бизнес-образования. - 2010. - № 3. -

2. Чудновский А.Д., Сенин В.С. Туристские услуги. Туристское обслуживание. М.: Финансы и статистика, 2008.

Образовательный туризм как перспективное направление развития отрасли

Латфуллин Габдельхат Рашидович,
д.э.н., проф. Государственный уни-
верситет управления

Качалов Роман Михайлович,
д.э.н., проф. Государственный уни-
верситет управления

Степанов Алексей Алексеевич,
д.э.н., проф. Государственный уни-
верситет управления

Образовательный туризм явление сравнительно новое. Однако, в свете современной динамики развития общемировой экономики, международных отношений - популярность «полезного отдыха» существенно возросла. Образовательный туризм – одно из перспективных и активно развивающихся сегодня отраслей туризма.

Ключевые слова: образовательный туризм, туристический бизнес, туризм

Educational tourism as a promising development of the industry
Latfullin G.R., Kachalov R.M.,
Stepanov AA

Educational tourism is a relatively new phenomenon. However, in light of the current dynamics of the global economy, international relations - the popularity of «useful vacation» has increased significantly. Educational tourism - one of the most promising and rapidly developing tourism industry today.

Keywords: educational tourism, travel, tourism

Динамичный переход российской экономики к рыночным отношениям заставляет искать новые инновационные пути развития всей системы, в том числе и рынка образовательных услуг. Поэтому формирование полноценного и эффективно функционирующего рынка образовательных услуг нужно рассматривать как необходимое условие процветания страны в долгосрочной перспективе, и как основное средство реализации стратегии на поддержание высокого уровня производства и конкурентоспособности на мировом рынке.

Образовательный туризм явление сравнительно новое. Однако, в свете современной динамики развития общемировой экономики, международных отношений - популярность «полезного отдыха» существенно возросла. Образовательный туризм – одно из перспективных и активно развивающихся сегодня отраслей туризма.

Образовательный туризм - это поездки на период от 24 часов до 6 месяцев для получения образования (общего, специального, дополнительного), для повышения квалификации - в форме курсов, стажировок, без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания.

Популярность образовательного туризма объясняется целым рядом факторов:

Во-первых, современный человек понимает необходимость получения качественного образования для себя и своих детей. А понятие хорошего образования сейчас включает в себя владение иностранными языками. Именно поэтому образовательные поездки для школьников, студентов и взрослых становятся все более востребованными. Помимо повышения уровня образования в целом, они дают человеку столь необходимый в наше время опыт международного общения.

Во-вторых, сейчас образование международного уровня (даже если это опыт краткосрочных языковых курсов) значительно увеличивает шансы получить интересную престижную работу как в нашей стране, так и за границей. Современный работодатель ценит в сотруднике компетентность, умение адаптироваться в постоянно меняющейся бизнес-среде и быстро принимать правильные нестандартные решения. Именно эти качества развивает иностранный язык.

В-третьих, общий рост уровня доходов населения и гибкие схемы образовательных кредитов, которые разрабатывают банки, делают более доступными не только краткосрочные курсы, но также высшее и постдипломное образование за рубежом.

Наиболее популярными стали следующие виды образовательного туризма:

- учебные поездки с целью изучения иностранного языка или тех или иных общеобразовательных или специальных предметов;
- ознакомительные поездки в учреждения, организации и предприятия;
- научные и учебные стажировки в учреждениях, организациях и на предприятиях;
- участие в семинарах, конференциях, съездах, конгрессах, творческих мастерских и мастер-классах, цель которых обмен опытом и получение новой профессионально важной информации;
- экскурсионно-ознакомительные путешествия по различным

городам, природным зонам и странам».

В начале XIX века появилось понятие «турист» - «тот, кто путешествует из любопытства или для того, чтобы убить время». Многие до сих пор подразумевают под туризмом именно праздное любопытство. Или всплывает образ чудака, затаскивающего в гору тяжелый рюкзак. На самом деле туризм превратился в стиль жизни и инструмент карьеры, в источник опыта, поэтому на него затрачивают огромные средства.

Путешествие – это педагогический фактор. В любой поездке, даже в деловой командировке, человек получает впечатление и знания, мобилизует внимание, мышление, память, испытывает множество эмоций, развивает коммуникабельность. В сущности, туризм – это мощный инструмент воспитания, просвещения и эмпирического (то есть основанного на собственном опыте) образования.

Прирожденные «туристы» - это наши дети, подростки. Самой природой им дано любопытство и стремление осваивать новые территории и культуру. Для них организованный туризм может стать хорошей альтернативой «влиянию улицы».

В современном мире существует множество видов туризма, которые перемещают огромные массы людей. Вот какую классификацию, ориентированную на практический подход, предлагает официальный сайт Федерального агентства по туризму РФ: Спортивный и экстремальный туризм Рыболовные и охотничьи туры Горнолыжные туры Морские и речные круизы Событийный и гастрономический Экскурсионные туры Туры на лечение Детский и молодежный отдых Индивидуальный отдых Бизнес-туризм Мы же опишем разнообразие туризма с несколько иных позиций.

Потребительский туризм. Еще недавно в путь отправлялись не столько за впечатлениями, сколько за ресурсами. На

природу - за грибами, ягодами, рыбой, дичью. В столицу ехали за колбасой или туфлями, в деревню – за яблоками, в провинциальный городок – за редкими книгами или иконами. За границу везли длинный список заказов. Появилась даже группа профессионалов-«челноков».

Развлекательный туризм. Основная задача – переключить внимание, получить яркие впечатления. Посетить аттракционы, аквапарки, концерты, экскурсии. Поехать в Диснейленд или на футбольный чемпионат.

Спортивно-оздоровительный туризм. Поездки на спортивные сборы, соревнования, в горы для катания на лыжах и т.п. Варианты, дающие повышенную нагрузку на психику – загородный экстремальный туризм, акватуризм и др.

Лечебно-оздоровительный туризм. Обычно это поездка в санатории или в медицинские центры, на морские или иные курорты. Оздоровительный компонент поездки особенно привлекает жителей России.

Деловой туризм. Деловые поездки вовлекают и взрослых, путешествующих на ярмарки, бизнес-выставки, в деловые командировки, и детей, отправляющихся на форумы, олимпиады, конкурсы. Многие учреждения практикуют «конгрессный туризм»: выездные мероприятия для обмена информацией, разработки проекта, «мозгового штурма».

Приключенческий туризм. Основная цель – достичь какого-то географического пункта, преодолевая немислимые трудности. Такую задачу ставят классический туризм, альпинизм, велопоходы, всевозможные «тропы риска», «школы выживания» и др.

Городской экстрим (стритчеллендж, стрит-джампинг, фрирайд, паркур, диггинг). По существу, это стремление делать в городе то, что уместнее на природе: бегать сквозь промзоны, прыгать с крыш, спускаться в тоннели и взбираться на стены домов. Вместо езды на собачьих упряжках – катание на поручнях электропо-

езда. Переходит в хулиганство, создает опасность для себя и окружающих.

Экологический туризм. Включает наблюдение, восстановление, очищение дикой природы. Обычно это бесплатная, грязная и неблагодарная работа (уборка мусора в лесу, ликвидация экологических катастроф). Тем не менее, волонтерский экотуризм очень популярен во всем мире. В России это чаще «коммерческий бренд», подразумевающий катание на конях, сплав по рекам, лыжные походы и т.п. Вариант экотуризма – исследование природы, например, учет миграций птиц (bird watching).

Этнотуризм. Позволяет познакомиться с культурой местного населения, народа. Близкие формы - городской, сельский, патриотический (по местам боевой славы), исторический, археологический туризм.

Ритуальный (или паломнический) туризм. Этот вид туризма отправляет в путь едва ли не самое большое количество людей. Миллионы паломников совершают хадж в Мекку или стекаются на праздник Кумбха Мела, движутся к святыням Тибета или в Иерусалим. А во время религиозных праздников (особенно на Рождество) счет идет на миллиарды - все стремятся посетить близких, святыне места, праздничные мероприятия, распродажи подарков и символических предметов.

Творческий туризм. Используется художниками, писателями, музыкантами как поездка на пленэр, фестиваль, творческая командировка. В нем участвуют учащиеся художественных школ, творческих мастерских, одаренные дети, также те, кто готовится стать журналистом (репортажные поездки).

Образовательный туризм. Это поездки для получения образования (общего, специального, дополнительного), для повышения квалификации - в форме курсов, стажировок, аспирантуры. Школы и лагеря подготовки также организуют религиозные и политические структуры.

Большинство опрошенных россиян связывают образовательный туризм с поездками за рубеж для изучения языка, бизнеса и поступления в престижные учебные заведения, и считают, что он доступен только элите. Действительно, быстрее и эффективнее выучить язык, если отправиться в среду его носителей. И не просто прогуляться по зарубежью, а поучиться, сдать экзамены, пообщаться в дружеской атмосфере студенчества. Удовольствие – не из дешевых.

Но образовательный туризм этим далеко не ограничивается. Люди ведь ездят на учебу с незапамятных времен. Средневековые ваганты и античные философы тоже практиковали в своем роде «образовательный туризм». Например, Пифагор и Платон отправились в Египет, как сказали бы сейчас, на «учебную стажировку». Молодежь всегда стремилась в интеллектуальные центры за образованием. Чаще в пределах своей страны, причем поездка на учебу из Усть-Камчатска в Москву не менее масштабна, чем из Москвы в Лондон.

Базой для образовательного туризма могут стать учреждения, располагающие помещениями для учебы и проживания, а также преподавателями. Обычно это университетские кампусы. Большие возможности также имеют загородные лагеря. Учащиеся могут поехать туда на курсы, семинары, чтобы осваивать основы бизнеса, журналистики, кинопроизводства, умение вести дебаты, повышать спортивное мастерство. Развивающие занятия в лагере совмещаются с воспитанием и оздоровлением, что выгодно отличает их от многих школ.

Сейчас в России работает множество профильных оздоровительно-образовательных лагерей. Там проводятся тематические мероприятия или целые смены, с погружением в какую-то область знаний или историческую эпоху. Организуются летние школы по точным наукам, истории, культурологии,

экологии и другим направлениям. Их качество выше, если имеется утвержденная программа, организованы аттестация и получение диплома.

Обычно лагеря активно работают в течение летних каникул. Зимой их инфраструктура простаивает, возможности не используются. Если же организовать там школьные уроки, лагеря становятся дополнительной образовательной базой, имеющей ряд преимуществ: погружение в среду, соблюдение режима, активное общение, оздоровительные мероприятия. Там, в частности, можно организовать интенсивное обучение одаренных детей, либо наоборот – работать с трудными детьми, осуществляя коррекцию, психотерапию. Использование постаивающих лагерей зимой – один из способов решить проблему работы с безнадзорными детьми.

Учебу с оздоровлением и лечением обычно совмещают дети с ослабленным здоровьем – в санаториях, здравницах. Однако такая возможность не помешает и тем, кто формально считается здоровым.

Кратковременное целевое образование на базе лагерей и университетских кампусов – очень полезная модель именно для России с ее огромными территориями и низкой плотностью населения. Представим, что дети из небольших поселений Сибири и Дальнего Востока могут время от времени выезжать в кампус, где углубленно заниматься каким-либо предметом, проходить тренинг интеллектуальных, творческих или физических способностей. Но без отрыва от семьи на много лет – как в интернате. Насколько это обогатило бы их образовательную среду!

Еще одна возможность для лагерей – подготовка абитуриентов. Миллионы старшеклассников занимаются на курсах и с репетиторами, зубрят дома, испытывая перегрузки. Однако можно организовать интенсивную подготовку в лагере или пансионате, совместив ее с оздоровительными занятиями,

психологическим и интеллектуальным тренингом.

Такие инструменты образовательного туризма, как экскурсии, походы, туры используют и школы. Полезно, когда экскурсия становится не просто созерцанием галереи, а учебно-исследовательской работой, включающей теоретическую подготовку, сбор материала и аттестацию результата: тест, выступление, сочинение, фоторепортаж.

Большим потенциалом обладают базы студенческой практики, где уже отработан весь процесс обучения – не надо «изобретать велосипед» чтобы вовлечь и школьников.

Открытая политика учебных и научных заведений, наличие кампусов, индивидуальные планы учебы дают возможность молодежи выйти за пределы своей школы и поучиться в другом месте. Это повышает мобильность, расширяет круг знакомств, обогащает личность.

Образовательный туризм – не только удел молодежи. За один XX век средняя продолжительность жизни шагнула от 40 до 80 лет. В обществе неуклонно увеличивается доля пожилых людей, и организация их досуга становится насущной проблемой. Количество тех, кто путешествует и учится на склоне лет, возрастает год от года. Возможно, недалек тот день, когда их станет больше, чем молодых!

Полноценному использованию образовательного туризма в России мешает немало проблем. Есть риск столкнуться с недобросовестностью, ненадежностью партнеров или транспорта, с отсутствием сервиса.

Случается, сами участники поездки нарушают дисциплину, теряются, совершают оплошности, заболевают. В реальном путешествии, особенно если группа не приучена к порядку, действует непреложное правило: «семеро ждут одного». Кто-то отправился за забытой сумкой, на его поиски идут еще двое, за ними еще десяток, чтобы поторопить. Сумка давно найдена, теперь ищем «искате-

лей»... Для поддержания дисциплины руководителю необходимо заранее поработать с группой, обсудить взаимные обязанности, маршрут и действия в опасных ситуациях.

У наших детей откровенно слабое здоровье, как и способность адаптироваться, поэтому поездка часто оборачивается лазаретом, пригоршнями таблеток, унылым настроением, вялостью. Поэтому важен настрой, мобилизация перед поездкой.

Еще одна проблема – незнание языка и местных особенностей, стеснение, напряженность, элементарная невоспитанность. Из-за них возникает коммуникативный барьер и своеобразный «культурный шок»: на новом месте затормаживается внимание, реакция, восприятие. Люди становятся нерешительны, рассеянны, плохо соотносят. «Шок» тем сильнее, чем больше они нервничали и суетились перед поездкой.

Поездку нередко омрачает стремление членов группы не подчиняться, игнорировать интересы группы – ради самоутверждения. Справиться с этим помогает совместное обсуждение и осознание опасностей: угроза криминала, терроризма, да и просто невеселая перспектива потеряться.

Но самая серьезная проблема в российских группах – это одурманивание. Табак, алкоголь, наркотики – вот худшие, но почти неизбежные спутники. «Какое же путешествие без бутылки!» - это возведено едва ли не в ранг национальной традиции. На туристической базе или в местном магазине несовершеннолетним без препятствий продадут алкогольные напитки. В гостинице или на рынке вполне могут сбить наркотики или галлюциногены. Вероятные результаты одурманивания – скандал, драка, пожар, срыв мероприятия, потеря денег, доброго имени, а то и свободы. Впрочем, находится и такое оправдание: «Зато повеселились, есть о чем рассказать...»

Руководителю группы приходится серьезно работать над

планом поездки, думать о любых мелочах. И, несмотря на это, быть готовым к тому, что все планы сорвутся!

Существует и проблема денег. В России непросто найти клиентов для образовательного туризма. И дело не столько в «бедности» населения, сколько в том, что вкладывать личные средства в учебные поездки «не модно». Многие предпочитают потратиться на праздничное застолье или ненужный подарок, чем оплатить той же суммой образовательные курсы для ребенка (особенно если в школе он прослыл безнадежным «троечником»).

Между тем, мало кто из учащих в мире путешествует на деньги семьи. Часть средств выделяют правительственные и благотворительные фонды, предприятия, школьные советы, часть - зарабатывают сами. Некоторые фонды специально созданы, чтобы обеспечивать целевые поездки на учебу (например, «Ротари-Клуб»). В России часть стоимости путевки можно оплатить через профсоюз, организацию, Фонд социального страхования и другие организации.

Благотворительные фонды поддерживают и организаторов внешкольного образования, выделяя целевые гранты на покупку оборудования. Они также договариваются с промышленными предприятиями, магазинами и другими учреждениями, чтобы те пожертвовали детским заведениям инвентарь из своих запасов.

На нехватку денег для нужд образования много сетуют организаторы. А между тем, среди прочих сфер деятельности образование требует минимальных затрат, которые оборачиваются максимальной выгодой. Открыть учебные курсы намного дешевле, чем пекарню или автомастерскую. Не надо покупать станки, осваивать технологии, тратить энергию - порой достаточно пары тетрадок и куска мела.

Впрочем, хозяева лагерей нередко экономят «на спичках», будь то бумага для детских за-

ятий, топливо для экскурсий или подогрева воды, да мало ли возможностей отказать в предоставлении услуг! Не будет же клиент требовать неустойку за отсутствие какой-нибудь мелочи, обещанной в программе. Причина ведь уважительная: мол, что-то не привезли или вот-вот наладят, потерпите. Подумаешь, подали пару раз яблоки вместо персиков! А кто будет «качать права» - можно и выгнать. Самое главное – накопить за короткое лето...

Случается, хозяева утверждают, что основные затраты идут на ремонт и оснащение помещений. Кондиционеры, шторы, электросеть, мебель и прочее. Но ведь это не вложения в образование! Это элементарные требования гигиены, которые должны соблюдаться в любом месте, где пребывают дети.

Очень много школьников во всем мире участвуют сегодня в поездках для получения знаний по биологии, географии и геологии. Их увлечение – не просто хобби, а возможность получить интересную и доходную профессию. Геология нужна для работы с ресурсами земных недр, которые по мере их истощения становятся все ценнее. Разработка металлических руд, нефти, газа и других ископаемых приносит едва ли не самые большие состояния. А биология? Запасы углеводородного сырья дорожают и истощаются, поэтому работа с живыми организмами становится даже более перспективной, чем с механизмами и электроникой. Аграрная и медицинская биология дают быстрые практические результаты – и большие деньги. А те, кто в школе дополнительно учился естественным наукам, получают преимущества при поступлении в престижные университеты и в дальнейшей карьере.

Пример внешкольного биоэкологического образования дает ассоциация Сикемп (S e a s a m p / N H M I ; w w w . s e a s a m p . o r g ; www.nhmi.org). Это образовательный институт и лагерь, расположенный на одном из ост-

ровов Флориды. В течение учебного года школьники приезжают туда на короткий тур - изучать морскую экологию. Курсы соответствуют школьной программе и зачитываются в рейтинг успеваемости. За три дня они успевают посетить коралловые рифы, мангровые заросли, другие удивительные экосистемы и поработать в лаборатории. А летом в Сикемпе работает лагерь с более глубокой подготовкой: ребята осваивают теорию (например, экологию кораллов, поведение рыб) и практические навыки (дайвинг, управление малыми судами, серфинг, каякинг). И в завершение получают сертификат Сикемпа. (Подробнее см. статью Изучение морской экологии в лагере «Сикемп»).

Образовательные курсы для детей проводят многие научно-исследовательские базы, предоставляющие специалистам платные услуги и оборудование (например, «Mote Marine Laboratory», www.mote.org), а также зоопарки, дельфинарии, институты и т.п. Достаточно решить вопрос размещения и подготовить специалистов для преподавания.

В России также существуют возможности для внешкольного биологического и экологического образования: различные курсы, экспедиции, походы, экологические тропы, волонтерские маршруты. Они реализуются на базе университетов, экоцентров, станций юннатов, школьных лесничеств, за-

поведников, туристических центров, лагерей.

Несмотря на все сложности, образовательный туризм – прекрасный инструмент образования, воспитания и просвещения, да и просто досуга молодежи. Он предоставляет нам разнообразные возможности: забрать «трудных подростков» с улицы, а других, не менее «трудных», подготовить к поступлению, кого-то профессионально ориентировать, научить языку, развить знания и умения, причем так, чтобы они восприняли дни учебы как неординарное и незабываемое событие.

Среди множества проблем, с которыми в настоящее время сталкиваются российские университеты при управлении международной деятельностью, назовем следующие: 1) Низкая по сравнению с бизнесом заработная плата. 2) Практически все сотрудники международных служб не имеют специального образования. 3) В международных службах работают люди, не имеющие профессиональной языковой подготовки и профессиональных навыков межкультурной коммуникации. В международных службах петербургских университетов только 14% постоянных сотрудников (не руководителей) владеют английским языком свободно, 23% могут читать на английском языке со словарем и немного объясняться. Остальные 63% не владеют иностранными языками.

4) В международных службах много совместителей.

5) В российских университетах все еще сильна централизация. Если проректоры и деканы имеют какие-то полномочия по принятию самостоятельных решений, то начальники отделов, а тем более руководители направлений такого права не имеют. Они вынуждены каждый раз согласовывать свои действия и решения с вышестоящим начальством, что мешает оперативности. В особенности усложняет ситуацию полное или частичное отсутствие доступа сотрудников среднего звена к управлению финансовыми ресурсами и часто отсутствию бюджетов направлений деятельности. Отсутствие прозрачности бюджетов и централизация финансового управления приводит к значительному увеличению сроков принятия управленческих решений, снижению финансовой заинтересованности в результатах труда и ответственности за принимаемые решения.

Литература

1. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Развитие бизнес-образования в России в XXI веке. Ассоциация бизнес-образования. - 2010. - № 3. - 1 п.л.
2. Чудновский А.Д., Лебедев В.В. Эволюционный подход как инструмент анализа развития индустрии туризма. Вестник ГУУ, 2010. - № 14.

Методика повышения эффективности управления предприятием потребительского рынка

Курбатова Анна Владимировна, д.э.н., проф. Государственный университет управления

Персианов Владимир Александрович, д.э.н., проф. Государственный университет управления

Метелкин Павел Владимирович, д.э.н., проф. Государственный университет управления

В статье приводятся методические основы оценки эффективности управления бытовым обслуживанием населения

Ключевые слова: потребительский рынок, оценка эффективности, социальный эффект, эффективность управления

Methods of improving the effectiveness of the enterprise consumer market
Kurbatova A.V., Persianov V.A., Metelkin P.V.

The article presents the methodological framework for the assessment of management efficiency consumer services

Keywords: consumer market, performance evaluation, social impact, the effectiveness of management

Ориентация развития экономики на инновационный путь и социальную ориентацию повышает значение в ней отраслей потребительского рынка, требования к качеству и эффективности деятельности их предприятий и организаций. Имея в основном региональную ориентацию деятельности, предприятия потребительского рынка определяют уровень социального развития населения района, города, поселения любого вида, непосредственно реализуют социальную политику, планы и программы социального развития. В качестве и эффективности их деятельности отражаются результаты работы системы управления социальным развитием территориального образования страны, в рамках которого они работают. Имевшиеся в литературе подходы к оценке эффективности организации и управления производственными системами не могут быть использованы для большинства предприятий и организаций потребительского рынка в силу специфики их технологии, организации и социальной значимости продукции и услуг.

Исследования показывают, что эффективность управления предприятиями потребительского рынка необходимо определять в аспектах использования имеющегося потенциала и степени удовлетворения потребностей населения в их продукции и услугах. Отсюда критерий эффективности деятельности предприятия или группы предприятий потребительского рынка района, города (Э) может быть выражена через функцию величины потенциала (П), использования этого потенциала (И_п), затрат ресурсов на функционирование и развитие (З), длительности цикла (Т) превращения походных ресурсов в результат деятельности (услугу или прирост потенциала) и степени удовлетворения потребностей населения в продукции и услугах (У_п), т.е.

$$\begin{aligned} \text{Э} &= f(\text{П}, \text{И}_п, \text{Т}, \text{З}, \text{У}_п) \\ \text{при } (\text{П} - \text{И}_п) &> \min; \text{Т} > \min; \text{З} > \min; \text{У}_п > \max; (\text{П} - \text{И}_п), \text{Т}, \text{З} \neq 0. \end{aligned}$$

Определяющим параметром является уровень удовлетворения потребностей населения в бытовых услугах. Этот параметр может быть рассчитан по отдельным видам бытовых услуг по району, городу, области, обслуживаемым тем или иным подразделением системы бытового обслуживания.

Удовлетворение потребностей населения в бытовых услугах по объему можно определить как отношение фактического объема бытовых услуг, выполняемых подразделениями бытового обслуживания в данном регионе или в городе (V_6), к общему объему бытовых работ, выполняемых системой бытовых услуг населением (V_n), т.е.:

$$Y_n = \frac{V_6}{V_6 + V_n} \rightarrow 1$$

Удовлетворение потребностей населения по номенклатуре (или ассортименту) бытовых услуг ($Y_n^{\text{на}}$) можно определять отношением:

$$y_n^{(a)} = \sum_{i(j)=1}^{m(n)} \frac{V_{\delta i(j)}}{V_{ni(j)} + V_{ni(j)}}$$

где:

$V_{\delta i(j)}$ и $V_{ni(j)}$ – объем работ по i -му виду номенклатуры (или по j -му виду ассортимента) бытовых услуг выполняемых соответственно системой бытового обслуживания и населением данного района (города);

m и n – соответственно количество видов услуг по номенклатуре и ассортименту.

Качественный показатель удовлетворения потребностей населения в бытовых услугах ($Y_{„к}$) может рассчитываться также по видам услуг и определяться уменьшением (или увеличением) разницы между количеством; заявок на услуги в базовом (H_{ϕ}^{δ}) и отчетном (H_{ϕ}°) периодах, отнесенных к количеству максимально возможных (потенциальных) заявок в базовом (H_n^{δ}) и отчетном (H_n°) периодах, т.е.:

$$Y_{„к} = (H_n^{\delta} - H_{\phi}^{\delta}) - (H_n^{\circ} - H_{\phi}^{\circ})$$

Методы определения потенциальных заявок по каждому виду бытовых услуг индивидуальны. Например, количество потенциальных заявок на ремонт квартир в районе крупного города может определяться исходя из количества квартир в районе и средней периодичности ремонта. Здесь мы исходим из предпосылки, что при росте качества услуг растет фактическое количество заявок населения на них и при снижении качества количество заявок падает. В этом случае происходит изменение разницы между потенциальным и фактическим количеством заявок. С течением времени количество потенциальных заявок микнет изменяться в зависимости от различных факторов, определяемых колебаниями опроса населения на отдельные виды бытовых услуг.

Безусловно, что качество бытового обслуживания определяется также количеством претензий по тому или иному виду услуг, сокращение которых говорит о повышении качества

услуг. Этот показатель (K) может определяться как разность между показателями удельных количеств претензий по видам услуг в базовом и отчетном периодах:

$$K_i = \frac{P_i^{\delta} - P_i^{\circ}}{V_i^{\delta} - V_i^{\circ}}$$

где:

P_i^{δ} и P_i° - соответственно количество претензий по i -му виду услуг, выполняемых предприятиями бытового обслуживания в базовом и отчетном периодах (например, в ремонте радиоаппаратуры количеством претензий можно считать количество возвратов на повторный и вызовов на выполнение работ по гарантии после ремонта);

V_i^{δ} и V_i° - соответственно объем i -го вида услуг, выполненных ими в базовом и отчетном периодах.

Удельные величины правильнее, чем абсолютные, отражают усилия коллектива предприятия в повышении качества бытового обслуживания. При повышении качества бытовых услуг и росте их объема может наблюдаться рост абсолютной величины количества претензий, но удельная их величина должна при этом падать, так как темпы роста качества услуг превышают рост их объема. Зависимость количества заявок от качества бытовых услуг, выполняемых системой бытового обслуживания населения вытекает из того, что если ее система управления, имея все посылки лучшего выполнения работ, чем самим заказчиком (наличие материала, инструментов, приспособлений, квалифицированных кадров и т.д.), не обеспечивает их качества, то население стремится вымолвить эти работы самостоятельно и наоборот, при высоком качестве работ, выполняемых службой быта, количество заявок будет расти.

Потенциал системы определяется: структурой и объемом (стоимостью) основных производственных фондов, численностью, структурой и уровнем ква-

лификации кадров, максимальной возможной производительностью оборудования и труда, минимально возможными материалоёмкостью, трудоёмкостью, энергоёмкостью выполняемых системой работ и услуг.

Использовавшие потенциал системы может быть выражено рядом показателей, характеризующих использование отдельных составляющих потенциала. К ним относятся: фондоотдача, коэффициент использования рабочего времени и квалификации работников, трудоёмкость работ и услуг, производительность труда и др.

Затраты исходных ресурсов определяются на единицу услуг при функционировании предприятий бытового обслуживания населения и на единицу прироста их экономического потенциала при развитии.

Длительность цикла превращения исходных ресурсов в продукцию или услугу определяется для каждого вида услуг как сумма времени на выполнение совокупности технологических операций от получения заявки до ее реализации.

Выше изложен «ресурсно-потенциальный» подход к оценке эффективности деятельности производственных систем, ее организации и управления применительно к системе бытового обслуживания населения. Он, в отличие от традиционного «результатного» подхода, позволяет всесторонне и многоаспектно оценить эффективность деятельности производственных коллективов выделить эффект, полученный за счет факторов как экстенсивного, так и интенсивного развития, что очень важно в условиях интенсификации производства. Кроме того, в современных условиях далеко не достаточно определять только экономическую эффективность деятельности предприятий и организаций. В стратегии государства, ориентированной на социальную направленность экономики, не меньшее значение, чем экономическая, имеет со-

циальная эффективность деятельности производственных систем. Социальный эффект деятельности предприятий и организаций бытового обслуживания населения должен иметь примат над экономическим, так как в социально ориентированной экономике она служит всестороннему развитию человека. Отсюда экономическая эффективность выступает необходимым условием высокого уровня социальной эффективности. Следовательно, необходимо определять комплексную эффективность их деятельности, учитывающую различные ее результаты: экономический, социальный, научно-технический, производственный, экологический. Социальная эффективность имеет особое значение для системы бытового обслуживания, так как основным конечным результатом ее деятельности является экономия свободного времени населения. Свободное время населения является его социальным богатством. Его наличие значительно сказывается на развитии личности. Оно расходуется на активную общественную деятельность, участие в управлении обществом, физическое развитие и укрепление здоровья, развитие трудовых навыков, повышение научно-образовательного и культурного уровня, художественное и эстетическое воспитание и т.д. Социальный эффект деятельности предприятий и объединений бытового обслуживания можно выразить следующими показателями:

I. Средняя экономия времени одного жителя, полученная за счет улучшения работы предприятий бытового обслуживания DT_{cp} :

$$\Delta T_{cp} = T_{cp}^6 - T_{cp}^o,$$

где T_{cp}^6 и T_{cp}^o - среднее время получения услуги одним жителем на данном предприятии бытового обслуживания соответственно в базовом и отчетном периодах.

Время получения бытовой услуги рассчитывается индиви-

дуально по каждому виду в силу ее специфики. Так, время получения услуги по стирке белья состоит из времени доставки белья жителем к приемному пункту, оформления заявки и сдачи белья приемщику (включая время очереди), получения белья в приемном пункте и доставки его на дом. Время на получение услуги по ремонту телевизора на дому состоит из времени подачи заявки (по телефону: соединение с приемщиком заявки - набор номера и ожидание ответа, передача заявки) ожидания мастера, диагностики повреждений, времени ремонта, оформления наряда и акта приемки работ.

2. Экономия времени жителей обслуживаемого района по всем видам услуг (T_{Σ}), выполняемым данным предприятием (или совокупностью предприятий данного района, города) бытового обслуживания, полученная за счет улучшения его работы за отчетный период:

$$T_{\Sigma} = \sum_1^m \Delta T_{cpi} N_i,$$

где:

m - количество видов услуг, выполняемых данным предприятием;

N_i - количество заявок на i -й вид услуг, удовлетворенных предприятием в отчетном периоде.

Эти показатели совместно с показателями удовлетворения потребностей населения в бытовых услугах определяют конечный социально-экономический эффект деятельности предприятий системы бытового обслуживания района, города. Оценка их деятельности по этим показателям ориентирует коллективы предприятий на достижение их основных целей, реализацию миссии. Недостатком рассмотренных показателей является отсутствие ряда исходных для их расчета данных в существующих статистических и бухгалтерских документах. Их получение требует дополнительных исследований и прежде всего спроса населения на

бытовые услуги. Кроме того, данные показатели оценивают только уровень достижения конечных целей системы бытового обслуживания и не позволяют оценить изменение состояния самой системы, величины и уровня использования ее исходных ресурсов и потенциала, достижения ее внутренних экономических и социальных целей. Здесь могут быть различные подходы к оценке эффективности организации и управления деятельностью предприятий и организаций. В развитие «ресурсно-потенциального подхода» в этом случае предлагается исходить из положения: если деятельность предприятия (или системы предприятий бытового обслуживания) организовано и управляется идеально, то потери исходных ресурсов равны технологически необходимым, использование экономического потенциала максимально возможно при производстве высококачественных услуг при технологически необходимом периоде времени. Это значит, что имеющиеся в деятельности предприятия потери исходных ресурсов (расход их выше технологически необходимых затрат для производства услуг в связи с браком, порчей при хранении и т.д.), неиспользование экономического потенциала (в связи с простоями, невыходами на работу, использованием работников не в соответствии с их квалификацией в т.д.), превышение технологически необходимого времени производства услуг относятся на счет недостатков в организации и управлении, т.е.:

$$\text{Эф}_{oy}^T = \frac{П - Р}{П},$$

где:

Эф_{oy} - эффективность организации и управления деятельностью предприятия в период времени T ;

$П$ - экономический потенциал предприятия;

$Р$ - резерв улучшения использования потенциала за

счет совершенствования организации в управления (неиспользуемая часть потенциала).

Сравнение этих показателей, рассчитанных для различных предприятий (или районов), позволяет сравнивать эффективность их организации и управления и определять резервы ее повышения, а сравнение показателей эффективности организации в управления деятельностью данного предприятия в различные периоды времени (например, в базовом и отчетном годах) позволяет определять ее изменений в этом периоде, т.е. оценить вклад коллектива в совершенствование организации и управления деятельностью предприятия и имеющиеся резервы повышения ее эффективности.

Ниже приводится один из наиболее приемлемых вариантов оценки эффективности совершенствования организации и управления деятельностью предприятия бытового обслуживания на основе ресурсно-потенциального подхода, который вполне может быть использован для внесения изменений в существующую систему учета.

Эффект от совершенствования организации и управления деятельностью предприятия определяется как сумма эффектов от роста производительности труда на рабочих местах его работников, занятых непосредственным выполнением услуг (Θ_{τ}), и эффекта от сокращения потерь живого овеществленного труда, связанных с недостатками организации и управления (Θ_{π}), т.е.:

$$\Theta_{\text{оы}} = \Theta_{\tau} + \Theta_{\pi}.$$

Эффект от роста производительности труда на рабочих местах целесообразно рассчитывать не по предприятию в целом, а от рабочих мест к их группам (мастерским, бригадам, участкам, цехам), от групп рабочих мест к предприятию и от предприятий к их системе. Чтобы избежать искажающего воздействия на объем работ, выполненных одним работником на данном рабочем месте,

различных факторов, от него не зависящих (расценки на работы, номенклатуры работ, выполняемых по заказам населения, стоимости используемых материалов и г.д.), он должен выражаться в нормо-часах или в нормо-часах умноженных на стоимость одного нормо-часа. Фактические затраты времени на выполнение работ (фактическая выработка), как правило, ниже максимально возможной (потенциальной) на величину потерь, связанных с недостатками в организации рабочего места (несоответствие квалификации работника уровню сложности выполняемой работы, неправильное распределение работ по времени и т.д.) и управления (несоответствие интересов работника и стимулов его работы, несоответствие задания целям и функциям рабочего места и т.д.). Отсюда для расчета эффекта от роста производительности труда на рабочих местах необходимо определить следующее:

1. Фактическую выработку в i -м подразделении (цехе, мастерской, участке) предприятия бытового обслуживания (V_i^{ϕ}):

$$V_i^{\phi} = \sum_{j=1}^n V_j^{\phi},$$

где:

V_j^{ϕ} – фактическая выработка работника на j -м рабочем месте;

n - количество j -х рабочих мест в i -м подразделении;

2. Потенциальную выработку рабочих мест каждого подразделения предприятия (V_i^n):

$$V_i^n = \sum_{j=1}^n V_j^n,$$

где V_j^n – потенциальная выработка работника на j -м рабочем месте;

3. Резерв повышения выработки в подразделении:

$$\Delta V_i = V_i^n - V_i^{\phi},$$

4. Резерв повышения выработки по предприятию в целом:

$$\Delta V_n = \sum_{i=1}^m \Delta V_i,$$

где m – количество подразделений предприятия.

5. Эффект от роста производительности труда на рабочих местах предприятия за счет совершенствования организации и управления составит:

$$\text{Эп} = \Delta V_n^{\phi} - \Delta V_n^{\circ},$$

где ΔV_n^{ϕ} и ΔV_n° - соответственно резервы повышения выработки по предприятию отчетном и базовом периодах.

Эффект от сокращения потерь живого и овеществленного труда за счет совершенствования организации и управления определяется исходя из совокупности учитываемых на предприятии потерь всех видов ресурсов. Эти погори делятся на четыре группы: производственно-техническую, экономическую, организационную и социальную.

Производственно-технические потери живого и овеществленного труда ($\Pi_{\text{пт}}$) определяются как сумма потерь от брака по техническим причинам ($\Pi_{\text{пт}}^1$), стоимости отходов по цене отходного сырья ($\Pi_{\text{пт}}^2$), убытков от ликвидации неполностью амортизированных основных фондов, списанных на результат хозяйственной деятельности предприятия ($\Pi_{\text{пт}}^3$), стоимости сверхнормативного расхода электроэнергии ($\Pi_{\text{пт}}^4$), потерь от списания в лом приспособлений, инструмента, приборов ($\Pi_{\text{пт}}^5$), т.е.:

$\Pi_{\text{пт}} = \sum_{i=1}^5 \Pi_i$

2. Экономические потери ($\Pi_{\text{э}}$) определяются как сумма финансовых потерь стоимости сверхнормативного расхода электроэнергии ($\Pi_{\text{э}}^1$), потерь от списания в лом приспособлений, инструмента, приборов ($\Pi_{\text{э}}^2$), платы за перерасход лимитов электроэнергии сверх установленного тарифа в размере кратной стоимости ($\Pi_{\text{э}}^3$), пеней за просрочку платежа и процентов по просроченным ссудам ($\Pi_{\text{э}}^4$), штрафов за несво-

временные платежи поставщикам и другие нарушения расчетной дисциплины ($\Pi^5_{\text{о}}$), платы за банковский кредит ($\Pi^6_{\text{о}}$), штрафа за хранение грузов ($\Pi^7_{\text{о}}$) убытков по аннулированным заказам ($\Pi^8_{\text{о}}$), выплат за несоблюдение сроков выполнения заказов ($\Pi^9_{\text{о}}$), недостачи и потери от порчи материальных ценностей на складе предприятия в случаях, когда ущерб не может быть взыскан с виновных ($\Pi^{10}_{\text{о}}$), штрафов за некачественное выполнение работ ($\Pi^{11}_{\text{о}}$), т.е.

$$\Pi_{\text{о}} = \sum_{i=1}^{i=11} \Pi_{\text{о}}^i,$$

3. Организационные потери ($\Pi_{\text{о}}$) определяются как сумма потерь сверхурочно отработанного времени ($\Pi^1_{\text{о}}$) от простоя оборудования ($\Pi^2_{\text{о}}$), от недоиспользования исходных материалов ($\Pi^3_{\text{о}}$), доплаты работникам на сдельной оплате труда в связи с изменением условий труда ($\Pi^4_{\text{о}}$), оплаты целодневных простоев ($\Pi^5_{\text{о}}$), расходов по ликвидации поломок и повреждений ($\Pi^6_{\text{о}}$), т.е.

$$\Pi_{\text{о}} = \sum_{i=1}^{i=6} \Pi_{\text{о}}^i$$

4. Социальные потери ($\Pi_{\text{с}}$) рассчитываются как сумма пособий выплаченных по временной нетрудоспособности $\Pi^1_{\text{с}}$, выплаченной суммы пенсий при условии ухода на пенсию по инвалидности ($\Pi^2_{\text{с}}$); выплаченной предприятием суммы по регрессионным искам на возмещение ущер-

ба лицам, получившим производственную травму или профзаболевание ($\Pi^3_{\text{с}}$), расходов на содержание дополнительной численности работников в связи с временной нетрудоспособностью ($\Pi^4_{\text{с}}$), потерь от условно выполненных объемов услуг в результате временной нетрудоспособности ($\Pi^5_{\text{с}}$), т.е.

$$\Pi_{\text{с}} = \sum_{i=1}^{i=5} \Pi_{\text{с}}^i$$

Обшив потери живого и овеществленного труда ($\Pi_{\text{т}}$) определяются по формуле:

$$\Pi_{\text{т}} = \Pi_{\text{пр}} + \Pi_{\text{о}} + \Pi_{\text{с}}$$

Эффект сокращения потерь живого и овеществленного труда ($\mathcal{E}_{\text{т}}$) за счет совершенствования организации и управления деятельностью предприятия рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{т}} = \Pi^6_{\text{т}} - \Pi^0_{\text{т}},$$

где $\Pi^6_{\text{т}}$ и $\Pi^0_{\text{т}}$ - соответственно потери живого и овеществленного труда в базовом и отчетном периодах. Эффективность любого процесса определяется как отношение результата (аффекта) к затратам. Отсюда на основе вышеизложенного эффективность совершенствования организации и управления деятельностью предприятий ($E_{\text{оу}}$) бытового обслуживания будет равна:

$$E_{\text{оу}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{оу}} - \Delta I_{\text{оу}}}{1 + Z_{\text{оу}}},$$

где $\Delta I_{\text{оу}}$ - изменение издер-

жек организации и управления деятельностью предприятия;

$Z_{\text{оу}}$ - затраты на совершенствование организации и управления предприятием.

Положительное изменение издержек должно изменять аффект совершенствования организации и управления деятельностью предприятия в сторону уменьшения, отрицательное - в сторону увеличения, так как уменьшение издержек организации и управления при неизменном или повышающемся уровне использования потенциала и говорит о повышении эффективности организации и управления деятельностью предприятия. Так как совершенствование организации и управления может осуществляться без увеличения затрат финансовых, материальных и энергетических ресурсов, т.е. при $Z_{\text{оу}} = 0$, то эффективность совершенствования в этом случае будет равна $\mathcal{E}_{\text{оу}} - \Delta I_{\text{оу}}$.

Литература

1. Чудновский А.Д. Стратегии повышения конкурентоспособности международных гостиничных цепей // 16-ая всероссийская научно-практическая конференция «Актуальные проблемы управления», Вып. 4/ ГУУ, М., 2011.

2. Слияков Ю.В. Методические основы оценки эффективности управления бытовым обслуживанием населения района, города // Инновации и инвестиции. 2011. №1.

Институциональные условия развития регионов в современной экономике

Ишбулатов Филлус Хамитович, соискатель кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», e-mail: lshbulatovF@mail.ru

В статье рассмотрены основные институциональные условия развития региона в условиях современной экономики, осуществлена систематизация конкурентных преимуществ региона. Проведено исследование формирования институциональной среды конкурентоспособности региона и определены моменты, затрудняющие ее нормальное функционирование.

Ключевые слова: межрегиональная конкуренция, конкурентные преимущества региона, институциональный механизм регионального развития, государственное регулирование, инновационная экономика.

INSTITUTIONAL CONDITIONS OF REGIONS DEVELOPMENT IN MODERN ECONOMY
Ishbuldin F.Kh.

In article are considered the basic institutional conditions of region development in the conditions of modern economy, are systematized the competitive advantages of region. Research of formation of the institutional environment of competitiveness of region is conducted and the moments complicating its normal functioning are defined.

Keywords: the inter-regional competition, competitive advantages of region, the institutional mechanism, regional development, state regulation, innovative economy.

На современном этапе осуществления трансформационных процессов в России, глобализации и растущего вовлечения регионов в международное разделение труда, усиления мобильности важнейших факторов производства (информации, трудовых ресурсов, капитала) и, тем самым, обострения конкуренции (как межрегиональной, так и международной), перспективы регионального развития во многом определяются конкурентоспособностью регионов в формирующемся рыночном пространстве.

В условиях федеративного государственного устройства возникает объективная среда межрегиональной конкуренции, поскольку обретение субъектами Российской Федерации экономической самостоятельности вызывает необходимость переоценки их положения и роли в экономическом пространстве, отражает стремление каждого из них к самоутверждению, выбору экономической структуры, способной обеспечить устойчивое поступательное развитие региона в текущем и стратегическом аспектах. Тем самым, конкурентоспособность российских регионов становится базовым условием их устойчивого функционирования, приоритетным фактором регионального социально-экономического развития. Конкурентоспособность региона определяет его роль и место в экономическом пространстве России и на мировом рынке товаров и услуг.

Само слово «конкуренция» (от лат. *concurro* – сбегаться, сходиться), как известно, означает соперничество на рынке за экономически более выгодные условия производства и реализации продукции, за завоевание определенного сегмента рынка на основе имеющихся преимуществ (качества товаров и услуг, сервисного обслуживания, дизайна и торговой марки, политики ценообразования и т.п.).

В межрегиональном пространстве конкуренцию можно рассматривать как способ перераспределения ресурсов между отдельными территориями страны [2], как условие выгодного позиционирования региона в качестве особого субъекта конкурентных отношений на национальном и международном рынках, наделенного полномочиями, собственностью, бюджетом и относительно обособленными экономическими интересами [1].

Однако в отечественной региональной науке проблема межрегиональной конкуренции разработана пока еще недостаточно. В России до начала процесса рыночных преобразований регион анализировался, прежде всего, с ресурсно-производственной стороны и не выступал как самостоятельный субъект хозяйствования. Соответственно, региональная экономика не рассматривала регион в качестве субъекта экономических отношений, носителя особых интересов, отличных от интересов других регионов и страны в целом. Следствием этого стало отсутствие теории конкуренции регионов. Необходимо понять и уметь применять в управлении ключевые термины конкурентоспособности регионов, модели и показатели ее оценки, выбирать направления повышения конкурентоспособности, знать и учитывать тенденции развития регионов-конкурентов и возможности сотрудничества с ними.

В современных условиях регионы страны могут конкурировать в едином экономическом пространстве России за [3]:

- обеспечение высокого уровня и качества жизни населения территории: путем развития социально-бытовой инфраструктуры,

организации строительства жилья и реконструкции объектов ЖКХ, развития региональной транспортной системы; разработки и реализации программ содействия занятости, а также социальных программ в здравоохранении, образовании, социальном обеспечении;

- привлечение высококвалифицированных специалистов путем развития кадрового и научно-технического потенциала территории, рынка труда;

- повышение образовательного потенциала региона путем развития сети учреждений образования всех уровней (от дошкольного до послевузовского, системы профессиональной переподготовки и повышения квалификации);

- информационные ресурсы, как ведущий в современных экономических условиях фактор производства: в этих целях необходимо развитие региональных систем связи и телекоммуникации, создание условий для повышения уровня информатизации и компьютеризации региональной экономики;

- ограниченные природные ресурсы – при этом необходима оптимизация природопользования в едином экономическом пространстве России и в отдельных регионах страны, совершенствование механизма его регулирования, развитие рынка прав собственности на внешние эффекты (негативные последствия производственно-хозяйственной деятельности в регионе в отношении окружающей среды);

- долю отечественного и зарубежного рынка, чему способствует развитие торговых отношений региона в межрегиональном и международном экономическом пространстве;

- привлечение российских и иностранных инвестиций в целях повышения инвестиционной привлекательности региона, реализации инновационных проектов и модернизации производственного сектора экономики;

- расширение предпринимательского сектора на своей тер-

ритории путем устранения чрезмерных административных барьеров, организационной и финансовой поддержки предпринимательства, совершенствования законодательных норм и налоговой политики;

- получение субсидий из Федерального фонда финансовой поддержки регионов (ФФФПР) и финансовых ресурсов в рамках реализации федеральных целевых программ поддержки социально-экономического развития регионов (подобные тенденции, очевидно, ведут к обострению межрегиональных противоречий, дезинтеграции регионального развития в России);

- распределение властных полномочий, что в условиях развития отношений федерализма позволяет обеспечить суверенность экономического поведения, более благоприятные социально-экономические условия по сравнению с другими регионами страны, повышение статуса региона, его положения среди других субъектов Российской Федерации (в том числе, однако, это означает, в определенной степени, и лоббирование интересов региона при взаимоотношениях с центром [10]: приоритет крупных структурообразующих предприятий региона, реализации федеральных целевых программ или распределения ФФФПР в пользу конкретного административно-территориального образования).

Таким образом, объектами межрегиональной конкуренции выступают конкурентные ресурсы – источники конкурентных преимуществ региона, представляющие собой совокупность материальных и нематериальных ресурсов территории, обладающих рыночной ценностью или способствующих привлечению внимания к региону целевых потребителей, повышению спроса на другие ресурсы [14].

К конкурентным преимуществам региона могут быть отнесены [12]:

1. Природно-географические и материально-технические:

- обеспеченность региона основными факторами производства (прежде всего, наличие запасов полезных ископаемых и сырьевых ресурсов, обеспечивающих базу для развития добывающей и перерабатывающей промышленности);

- климатические условия, способствующие развитию отдельных отраслей региональной экономики (строительства, электроэнергетики, транспорта, лесной промышленности и др.), в том числе, характеризующиеся наличием плодородных сельскохозяйственных угодий, что обеспечивает положительную динамику агропромышленного комплекса;

- пространственное расположение территории региона: близость водных, железнодорожных, трубопроводных и автомобильных магистралей, рынков сбыта товаров региональной специализации, а также развитая транспортная, социально-бытовая, информационно-коммуникативная инфраструктура (что ведет к снижению издержек, повышению эффективности рыночного взаимодействия между отдельными субъектами региональной экономики и, тем самым, к созданию благоприятного бизнес-климата в регионе);

- производственная активность и высокодразвитая промышленность – наличие крупных уникальных производств и технологий в базовых отраслях региональной экономики (топливной, химической или нефтехимической, машиностроении, металлургии и др.), в том числе, имеющих экспортную перспективу и/или завоевавших (способных завоевать) существенную долю национального или международного рынка;

- высокий научно-технический потенциал – тот уровень развития науки и техники, задел в области НИОКР, который сформировался в регионе, характеризует развитость регио-

нальной сферы «Наука и научное обслуживание» (профессиональный уровень персонала, образовательный потенциал, инновационную активность, а также наличие и степень изношенности основных фондов, инвестиции в основной капитал, затраты на осуществление НИОКР и т.п.) и может быть реализован в целях обеспечения экономического роста и высокого уровня жизни населения, для разработки и коммерциализации различных новшеств, позволяющих лидировать на национальном и международном рынках;

- качество производимых в регионе товаров и услуг (более высокие по сравнению с производимыми в других регионах);

1. Политико-правовые:

- стабильность социально-экономической ситуации, ее более благоприятное развитие, чем в других регионах страны (в частности, глубина институциональных преобразований в условиях переходной экономики);

- наличие нормативно-правовой базы, способствующей развитию предпринимательского сектора и повышению инвестиционной привлекательности региона;

- глубина вовлеченности региона в межрегиональное и международное сотрудничество: сложившаяся система взаимодействия с другими регионами страны и иностранными государствами по поводу развития экспортно-импортных отношений и реализации инвестиционных проектов; более благоприятные условия для экономической деятельности нерезидентов;

2. Социально-экономические и финансовые:

- кадровый потенциал (наличие высококвалифицированной рабочей силы), обеспечивающий высокую производительность труда;

- более низкие цены и издержки производства и обращения (включая трансакционные издержки – посреднические,

оформительские и другие косвенные расходы, связанные с заключением сделок);

- емкость внутреннего и сопредельных рынков по продукции профилирующих ведущих отраслей региональной экономики: высокий потребительский потенциал, наличие платежеспособного спроса на региональном рынке товаров и услуг, значительный оборот розничной и оптовой торговли;

- высокоразвитая (или динамично формирующаяся) рыночная инфраструктура – сервисно-сбытовая, финансово-кредитная, маркетинговая, консалтинговая, информационная и пр.;

- потенциал развития сферы услуг, в том числе, возможности развертывания туристско-рекреационного комплекса, курортного хозяйства;

- устойчивость региональной финансово-бюджетной системы, эффективность налоговой политики (в том числе, механизма налогового стимулирования субъектов региональной экономики), достаточная бюджетная обеспеченность;

- более низкий, по сравнению с другими регионами, уровень предпринимательского, инвестиционного и инновационного рисков;

- активная социальная политика, реализация региональных социально-экономических программ.

В общем виде конкурентные преимущества – это совокупность природно-географических, социально-культурных, финансово-экономических, научно-образовательных, технологических, информационных, институциональных и инновационных условий, сложившихся в регионе и выгодно отличающих его от других регионов, позволяющих ему более эффективно функционировать в национальной и международной конкурентной среде [13]. Конкурентные преимущества выступают критериями определения положения региональной экономики в межреги-

ональных и мирохозяйственных связях, формируют конкурентоспособность региона – его способность превосходить другие регионы (или страны) по отдельным социально-экономическим показателям, что обеспечивает более эффективное положение и, соответственно, расширение доли на внутреннем и внешнем рынках, на которых представлены и находят сбыт товары и услуги данного региона [12].

И хотя однозначное определение конкурентоспособности до сих пор пока не сформулировано, однако в его содержании находят отражение важнейшие цели регионального развития: обеспечение экономического роста и повышение уровня жизни населения. Так, согласно определению, предложенному секретариатом проекта международной Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) под названием «Инфраструктура для промышленной конкурентоспособности», конкурентоспособность заключается в способности стран (регионов) обеспечивать высокий уровень дохода и занятости, находясь в условиях международной конкуренции. Подобные определения характерны и для многих российских исследований конкурентоспособности региона.

Современные процессы регионального развития происходят под воздействием различных государственных структур управляющего и регулирующего характера [8], институциональное «оформление» конкурентоспособности региона (соответствующая организация экономики) становится наиболее важным фактором ее повышения, «ключом к экономическому росту» [9].

Институты, существующие в социально-экономической системе региона, формируют поведение и регулируют деятельность всех субъектов региональной экономики, обеспечивая их способность участвовать (и получать преимущества) в

Таблица 1
Характеристика институциональной среды региональной конкурентоспособности

Наименование института	Институциональные условия, обеспечивающие повышение конкурентоспособности
1	2
Институт государственного управления	<ul style="list-style-type: none"> – государственные стратегии и программы, меры региональной политики, направленные на обеспечение условий для состязательности субъектов региональной экономики в процессе внутрирегиональной, межрегиональной и международной конкуренции; – создание механизмов предотвращения избыточного государственного регулирования региональной экономики, совершенствования антимонопольного регулирования в целях развития конкурентных отношений; – оптимизация управленческих структур, взаимодействия между органами государственной власти региона, отдельными ведомствами и подведомственными организациями, обеспечивающими функционирование конкурентной среды в регионе
Институт собственности	эффективность распределения, спецификации и защиты прав собственности в условиях конкуренции (правила обмена, получения прав на осуществление деятельности, доступа к ресурсам; механизм защиты прав собственности)
Институт производства	<ul style="list-style-type: none"> – повышение качества и технического уровня производимой в регионе продукции (работ, услуг); – инновационная активность во всех отраслях промышленности
Институт потребления	<ul style="list-style-type: none"> – предпочтение потребителями товаров (в том числе, длительного пользования) регионального производства; – наличие спроса на инновационную продукцию, восприимчивость к инновациям
Институт рынка	<ul style="list-style-type: none"> – развитие рыночных отношений, повышение эффективности приватизационного процесса, рост доли предпринимательского сектора в экономике региона; – совершенствование рыночной инфраструктуры; – развитие экспортно-импортных отношений региона на межрегиональном и международном рынке товаров и услуг
Финансово-кредитный институт	<ul style="list-style-type: none"> – привлечение отечественных и иностранных инвестиций в региональную экономику; – развитие финансово-кредитных отношений (в том числе таких, например, как инвестиционное страхование, франчайзинг, лизинг, факторинг и др.) в целях повышения эффективности производственного сектора, развития предпринимательства, модернизации производства и внедрения новых технологий
Институт образования	повышение качества профессиональной подготовки в целях роста производительности труда в регионе
Институт культуры	нормы экономического поведения, делового общения, степень доверия и честности при осуществлении конкурентных отношений, стереотипы, принятые в бизнес-сообществе, формирующие отношение к конкурентной борьбе

конкурентной борьбе.

Под экономическими институтами следует понимать принятые в обществе правила взаимодействия отдельных хозяйствующих субъектов, определяющие привычный способ организации их экономической деятельности [5]. Применительно к формированию и повышению конкурентоспособности региона эти правила реализуются через функционирование формальных институтов (соответствующих учреждений и организаций, занимающихся осуществлением региональной конкурентной политики) и не-

формальных институтов, обусловленных развитием региона как социокультурного образования (нравов и обычаев экономической деятельности и конкурентной борьбы, исторически сложившегося менталитета и культуры населения).

Исходя из выше описанного, институциональный механизм межрегиональной конкуренции включает в себя различные регулирующие институты, воздействующие на формирование конкурентоспособности региона, представленные в табл. 1.

Упорядоченная совокуп-

ность базисных и инфраструктурных экономических институтов, создающих условия для конкурентного взаимодействия регионов в национальном и международном экономическом пространстве на основе определенных устойчивых правил и норм, а также механизмы их поддержания образует институциональную среду конкурентоспособности региона [4].

Функционирование ее в современных российских условиях регионального развития затрудняется следующими моментами [11]:

- плохим качеством государственного управления (по-прежнему значительной бюрократизацией и коррумпированностью, как следствием советской административно-командной экономики);

- отсутствием в системе органов государственной власти региона единой инстанции, ответственной за осуществление и координацию региональной конкурентной политики;

- преимущественно санкционным, а не стимулирующим характером российского конкурентного законодательства;

- недостаточной согласованностью конкурентного и антимонопольного законодательства (в том числе федерального и регионального), неэффективностью антимонопольной политики в регионах страны:

- a) несовершенством правовых норм об ответственности за нарушение конкурентного законодательства (в случае недобросовестной конкуренции, неисполнения предписаний антимонопольного органа);

- b) длительностью сроков рассмотрения жалоб, заявлений, обращений;

- c) отсутствием механизмов по развитию конкуренции и превентивных мер в отношении нарушения антимонопольного законодательства;

- d) неэффективностью государственного контроля за действиями и соглашениями хозяйствующих субъектов;

- неравными условиями кон-

курунции между регионами (обусловленными как экономико-географическим положением регионов в системе «центр-периферия», дифференциацией субъектов Федерации по уровню социально-экономического развития, так и проблемами лоббирования – как неустрашимого элемента механизма регуляции политических и социально-экономических процессов в постсоветском экономическом пространстве) [10] и внутри региона (между административными, промышленными центрами и другими муниципалитетами);

- неблагоприятным инвестиционным, инновационным и предпринимательским климатом в регионах России в связи с особенностями переходного периода;

- несовершенством системы налогообложения малого и среднего бизнеса, в том числе, в инновационной сфере;

- низкой правовой и экономической культурой населения регионов России (низким уровнем доверия к органам государственной власти и, как следствие – частым нежеланием обращаться к государственным институтам в целях регулирования вопросов, связанных с конкуренцией; незнанием прав в сфере конкурентных отношений; противозаконной, криминальной борьбой с конкурентами; недостаточной информированностью о деятельности антимонопольных органов власти в регионах).

В целях повышения конкурентоспособности региона ее институциональная среда должна характеризоваться следующими признаками [4]:

- целостностью – институциональная среда конкурентоспособности региона должна носить всеобъемлющий социально-экономический характер, эффективно регулируя любые конкурентные отношения (внутри региона – между отдельными товаропроизводителями за факторы производства и долю рынка, за государственные суб-

сидии и инвестиции; между потребителями за более качественную продукцию; конкурентные отношения самого региона как самостоятельного субъекта на национальном и международном рынках);

- устойчивостью – неизменностью ее основных характеристик в течение определенного времени, стабильностью конкурентного и антимонопольного законодательства;

- иерархичностью – институциональная среда должна носить иерархический характер, выражающий соподчиненность институтов, обеспечивающих конкурентоспособность региона, их эффективное взаимодействие и целевую направленность.

При этом необходимо подчеркнуть, что существует определенная и весьма тесная связь между конкурентоспособностью региона и инновационностью его развития [7].

Сама возможность регионального развития, конкурентоспособность региона в новых экономических условиях все сильнее зависят от способности социально-экономической системы региона производить, распространять и воспринимать различные новшества [6] (социальные, экономические, экологические, организационные, технологические, продуктовые и пр.).

Инновационное развитие регионов – предполагает обеспечение инновационной направленности регионального социально-экономического развития и повышение эффективности инновационного процесса путем:

- переориентации отраслевой структуры регионального производства на развитие наукоемких отраслей промышленности;

- обновления технико-технологического базиса регионального развития на основе зарубежного опыта и отечественных разработок;

- формирования и развития региональной инновационной

системы и инновационной инфраструктуры;

- сокращения инновационного цикла по всей цепочке от новой идеи до внедрения прикладных разработок в опытное производство и затем до инновационного потребления;

- интеграций науки, бизнеса (производства) и государства на базе создания новых организационных форм (государственно-частного партнерства, региональных инновационных центров и бизнес-инкубаторов);

- стимулирования развития инновационного предпринимательства;

- повышения материального обеспечения научных исследований и разработок с целью преодоления «утечки мозгов»;

- создания фондов инноваций в различных отраслях региональной экономики.

Дифференциация регионов по степени инновационной активности и восприимчивости в пределах как национального, так и глобального экономического пространства выступает в современном мире основным фактором растущих межгосударственных и межрегиональных различий не только по научно-техническим, но и его социально-экономическим показателям.

Фундаментальные и прикладные исследования, предполагающие разработку новых технологических и научно-технических идей, обеспечивающих технико-технологический прогресс и конкурентоспособность региональной экономики, способствуют общественному прогрессу самих регионов и всего государства в целом.

Таким образом, основой конкурентоспособности региона в условиях формирования экономики знаний становятся его конкурентные позиции в межрегиональной и международной системах потоков товаров, работ и услуг, базирующихся на достигнутом технико-технологическом базисе с учетом геоэкономического положения региона.

При этом развитие институциональных отношений, обеспечивающих необходимые условия для повышения конкурентоспособности регионов страны (в частности, путем включения их в национальное и международное инновационное пространство), требует гармонизации законодательства в сфере регионального развития.

Литература

1. Андреев А. В., Борисова Л. М., Плучевская Э. В. Основы региональной экономики: учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2007. – с. 161-162.

2. Аношкина Е. Л. Регионосозидание: институционально-экономические основы: монография. – М.: Академический проект; Гаудеамус, 2006. – с. 34.

3. Важенин С. Г., Важенина И. С. Контуры территориальной конкуренции // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 2. – с. 271-288

4. Горшков А. В., Силова Е. С. Качество институциональной среды как фактор экономического роста // Известия Уральского государственного экономи-

ческого университета. – 2006. – № 4 (16). – с. 9-16.

5. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.

6. Митрофанова И. В. К вопросу о природе и сущности экономического пространства // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 9 (66). – с. 10.

7. Михайленко А. Н. Взаимосвязь инновационного сотрудничества и конкурентоспособности в развитии СНГ // Материалы Первого инновационного форума Содружества Независимых государств «Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество: состояние, проблемы и перспективы» и Одиннадцатой международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики». – Алушта, 2006. – <http://www.incon-conference.org.ua>

8. Новоселов А. С. Методологические проблемы управления экономикой региона // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 2. – с. 49-68.

9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. сангл. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

10. Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес / под ред. Р. М. Нуреева. – Ростов-н/Д: Наука-Пресс, 2006. – <http://ie.boom.ru/postsov2.htm>

11. Делягин М. Мировой кризис: Общая теория глобализации. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 768 с.

12. Райзберг Б. А. Курс управления экономикой. – СПб.: Питер, 2003. – с. 288.

13. Юсупов К. Н., Таймасов А. В., Янгиров А. В., Ахунов Р. Р. Региональная экономика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – с. 168.

14. Черная И. П. Проблемы формирования стратегии повышения конкурентоспособности приграничных регионов дальневосточного федерального округа // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 4. – с. 48 - 58.

Факторы развития и динамика международного туризма

Кормишова Аида Васильевна, к.э.н., доц., проф. кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления».

Исследована инновационная сущность туризма и предложена периодизация международного туризма, исходя из динамики воздействующих факторов. Проанализированы динамика и сдвиги в совокупности факторов, воздействующих на международный туризм.

Для выделения факторов развития туризма использован системный подход. Статистически доказана однородность выделенных этапов, характеризующиеся особыми качественными параметрами. Предложено полагать 2001 г. началом нового этапа в развитии международного туризма. представлены данные о развитии международного туризма в мире в 2008-2011 гг.

Ключевые слова: факторы развития туризма, динамика туризма, периодизация туризма, международный туризм, этапы развития туризма.

FACTORS OF DEVELOPMENT AND DYNAMICS OF THE INTERNATIONAL TOURISM

Kormishova AV.

The innovative essence of tourism is investigated and the periodization of the international tourism, proceeding from dynamics of influencing factors is offered. Dynamics and shifts in aggregate the factors influencing the international tourism are analysed.

For allocation of factors of development of tourism system approach is used. Uniformity of the allocated stages, being characterized is statistically proved by special qualitative parameters. It is offered to believe 2001 the beginning of a new stage in development of the international tourism. are submitted data on development of the international tourism in the world in 2008-2011.

Keywords: factors of development of tourism, dynamics of tourism, tourism periodization, international tourism, stages of development of tourism.

Обратившись к современному уровню развития туризма, исследователи характеризуют его как крупный бизнес, глобальное социально-экономическое явление современного мира, отрасль с интенсивным развитием. Каждое пятнадцатое рабочее место в мире создается туристской деятельностью [1, 2, 4, 5, 10]. Помимо экономического влияния на жизнь общества велики социальные последствия туризма (по линии воспроизводственной функции людей, рационального использования свободного времени, обеспечения занятости, экологических влияний и роста жизненного уровня населения). Обширно гуманитарное значение туризма, предоставляющего возможности для развития личности, расширения познавательного горизонта, творческого потенциала человека. В Глобальном кодексе этики туризма подчеркнут вклад туризма во взаимопонимание и взаимоуважение людей и сообществ, необходимость осуществления туризма как «двигателя индивидуальной и коллективной самореализации».

Развитие туризма, то есть «деятельности лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, в течение периода, не превышающего одного года подряд, с целью отдыха, деловыми и прочими целями» [7], на протяжении более полутора веков не было однотипным. В разные периоды времени оно характеризуется преобладанием разных факторов, особенностей, тенденций, что побуждает исследователей заниматься его периодизацией.

В научной и учебной литературе представлены различные критерии периодизации туризма. Наиболее распространено выделение трех этапов. На первом этапе возникают специализированные предприятия по производству туристской услуги, зарождается массовый туризм (с начала XIX века до начала XX века), носящий черты элитарного времяпрепровождения. Второй этап (с начала XX века до второй мировой войны) считается периодом становления массового туризма «на индустриальные рельсы». Третий этап (реализация массового туризма) представляется периодом после второй мировой войны, ему присуще формирование туристской индустрии в качестве межотраслевого комплекса по производству туристского продукта. Критериями такой периодизации явились технико-экономические и социальные предпосылки, целевые функции туризма. Периодизация нам представляется принципиально правильной для характеристики узловых моментов развития туризма в мире.

Указанная периодизация отражает генезис теоретических подходов относительно сущности туризма. Во-первых, туризм рассматривается с функциональных позиций как временная миграция населения, проводящего активный и пассивный отдых вне постоянного места жительства, как особый вид потребительского спроса. Во-вторых, с организационных позиций туризм связывается с возникновением в системе общественного разделения труда особой деятельности, выполняемой туристскими организациями. В-третьих, с индустриальных позиций туризм соотносится с возникновением системы взаимосвязанных организаций различных отраслей (индустрии туризма), специализирующихся на удовлетворении потребностей туристов.

Существующие подходы к периодизации туризма ориентированы на разный состав факторов развития туризма. Так, выделено восемь факторов, влияющих на развитие туризма (природная среда, экономика, научно-технический прогресс, демография, урбанизация, информация, общество, культура). Предполагается, что они ведут к возрастанию спроса и предложения на туристском

Таблица 1
Экспертные оценки факторов развития туризма

Факторы развития туризма	Ранги по периодам					
	Пер- вый	Вто- рой	Тре- тий	Четвер- тый	Пя- тый	Шес- той
Экономика	7	2	9	3	13,5	9
Политика	12,5	1	10	1	8	5
Культура, этика	6	11	13,5	13,5	13	2
Доходы населения	12,5	4	8	4,5	7	12,5
Туристские ресурсы	12,5	11	4	10	5	12,5
Организационная структура	5	11	3	8	13	12,5
Организационная культура	12,5	11	13,5	13,5	13	7
Технология	8	11	7	11	2	3
Потребности человека в туризме	3	11	2	9	1	4
Потребности общества в туризме	2	6	1	6	3	12,5
Научно-технический прогресс	1	11	6	4,5	4	1
Глобальное состояние мировой цивилизации	9	3	11	2	9,5	12,5
Старение и износ материальных элементов туризма	12,5	11	13,5	13,5	9,5	6
Изменения экологии	12,5	11	13,5	13,5	13,5	8
География туризма	4	5	5	7	6	12,5

рынке, усиливают прогрессивные тенденции [3]. При исследовании переходного этапа туризма в России в состав других восьми факторов включены в частности регулируемое, программное развитие туризма, финансовая поддержка, доля издержек на импорт в доходах страны от туризма [6]. При этом, выделяемые факторы частично отождествляются с методами управления развития туризмом. В зарубежном исследовании факторы развития туризма сведены к социологическим, экономическим, технологическим и политическим [10]. Кроме того, не следует, прежде всего, ориентироваться на количественный аспект развития, хотя он, в свою очередь, определяет особенности развития туризма. Годы стагнации и в какой-то степени кризиса туристской деятельности в имеющихся периодизациях не рассматриваются.

Для выделения факторов развития особой сферы жизнедеятельности общества - туризма целесообразно использовать системный подход.

Согласно системному подходу туризм представляется в

виде сложного иерархического объекта, взаимодействующего с окружением. Ключевые факторы развития объекта кроются в двух средах - во внешней и внутренней. Из внешней среды туризм черпает ресурсы, во внутренней сфере создаются предпосылки для создания туристского продукта. Однако системный подход включает не только разграничение понятий по типу «или - или». Возможно указать факторы, воздействующие одновременно на внешнюю и внутреннюю среду туризма. К ним относим: глобальное состояние мировой цивилизации, изменения экологии, старения и износ материальных элементов систем. Важными факторами следует считать потребности человека и общества.

Научный подход к исследованию развития туризма предполагает деление продолжительного периода времени на относительно однородные этапы, характеризующиеся особыми качественными параметрами. В теоретическом плане такие этапы должны определяться совокупностью социально-экономических отношений, складывающихся в течение рассматриваемого отрезка времени и

конкретизируемых в комплексе воздействующих факторов. Периодизация развития туризма, необходимая для познания его глубинных процессов, возможна при условии учета комплекса факторов. К важнейшим факторам, обусловившим развитие туризма, на наш взгляд следует отнести следующие: изменения внешней среды (экономика, политика, социально-культурные факторы, доходы населения); изменения внутренней среды (туристские ресурсы, структура туризма, культура туризма, технологии); потребности человека в туризме; потребности общества в туризме; научно-технический прогресс; глобальное состояние цивилизации в мире; процессы старения и износа элементов системы туризма; изменения экологии; степень освоения пространства (географический ареал).

Развитие выступает как определенно направленное изменение объекта. Одновременно развитие является двойным процессом: новые явления сосуществуют со старыми, борются с ними. Поэтому настоятельна оценка важности отдельных факторов, влияющих на развитие туризма, в конкретные периоды времени. С учетом ведущей роли отдельных факторов периодизация развития туризма будет выглядеть следующим образом: первый этап охватывает период с первой трети XIX века до первой мировой войны; второй этап (1914 – 1920 гг.) включает годы первой мировой войны и восстановления экономики; третий этап – с 1920 г. до 1939 г.; четвертый этап (1939 – 1950 гг.) относится к предвоенному периоду, второй мировой войне, годам восстановления; пятый этап – с 1950 г. до 1980 г.; шестой этап – с 1980 г. до 2000 г.

Для ранжирования факторов развития туризма выполнена их экспертиза. Для измерения меры связи между выделенными периодами развития туризма был использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Получены следующие значения коэффициента: при срав-

нении второго этапа с первым - 0,06; третьего этапа со вторым - 0,12; четвертого этапа с третьим - 0,34; пятого этапа с четвертым - 0,22; шестого этапа с пятым - 0,17. Расчеты подтверждают гипотезу об отсутствии связи в совокупностях факторов каждого последующего периода с предыдущим, что свидетельствует о корректности выполненной периодизации.

Несмотря на бурное развитие мирового туризма, его динамика характеризуется импульсивностью, поскольку процессы развития туризма то ускорялись, то замедлялись. Так, амплитуда колебаний ежегодного темпа прироста прибытий международных туристов составила в 1971 – 1980 гг. 11,9%, в 1981 – 1997 гг. - 17,2%. Значения соответствующего показателя для поступлений от международного туризма определились в 9,7% (1971 – 1980 гг.), в 28,7% (1981 – 1997 гг.). Специфичны процессы развития туризма по регионам мира, странам. Подобное положение вызвано экономическими и политическими проблемами в туристских регионах, особенностями социального развития стран.

Имеются основания полагать 2001 г. началом нового этапа в развитии туризма. Если в 2000 г. число прибытий международных туристов составило 697 млн. человек, то в 2001 г. значение показателя снизилось на 1,15% и составило 689 млн. человек. Наихудшего значения показателя достиг Ближний Восток (снижение на 9%), снижение на 6% отмечено в Южной Азии. В странах Америки число прибытий снизилось на 7%, в Европе - на 0,7% [9]. Причинами снижения туристского потока в мире явились террористические акты в США, кризис в ряде отраслей, вспышки эпидемий, политические и финансовые кризисы. Окончательные выводы о возможном выделении нового этапа в развитии можно будет делать по мере накопления эмпирического материала.

В табл. 2 представлены данные о развитии международного

Таблица 2
Динамика международного туризма в 2008-2011 гг., [11] и расчет

Годы	Прибытия, млн. чел.	В % к уровню 2008 г.
2008	913	100
2009	877	96
2010	935	102
2011	981	107

туризма в мире в 2008-2011 гг.

Экономический кризис незначительно отразился на динамике международного туризма, снизившись в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 4% (36 млн. человек) и превысив в 2010 г. уровень 2008 г. на 2% (22 млн. человек).

Из данных о распределении потоков туристов по регионам мира (следует, что по количеству туристских прибытий лидирует Европа (50% прибытий в мире в 2010 г.). Затем следует регион Азии и Тихоокеанского бассейна (21%). На долю Американского континента приходится 16% международных прибытий. В минимальной степени подверглись разрушительного влияния кризиса регионы Европа и Америка. Некоторое подтверждение это выводу составляют расчеты показателя относительного вариационного размаха – разницы между максимальным и минимальным значениями исследуемого показателя, принимаемого в процентах по отношению к 2008 г. Относительный вариационный размах для Европы и Америки составил 4,8% и 6,0%, соответственно. Наиболее значительно пострадала Центральная Азия, относительный вариационный размах здесь составил 13,4%.

Большинство дестинаций в мире достигло позитивных результатов, достаточных, чтобы компенсировать или свести к минимуму понесенные во время кризиса убытки. Темпы восстановления состояния международного туризма, более низкие в развитых экономиках (+5%) и более высокие в развивающихся экономиках (+8%), являются отражением глобальной экономической ситуации и будут, видимо, преобладать в обозримом будущем.

Среди ведущих туристских рынков по темпам прироста

объема расходуемых туристами средств за границей лидирующие позиции продолжают занимать растущие экономики: Китай (+17%), Российская Федерация (+26%), Саудовская Аравия (+28%) и Бразилия (+52%). Ситуация на традиционных ведущих рынках Австралии (+9%), Канады (+8%), Японии (+7%) и Франции (+4%) выправилась, хотя США, Германия и Италия имеют более скромный показатель – только 2%.

Всемирный совет по туризму и путешествиям (WTTC) прогнозирует после спада устойчивый прирост туристских потоков в мире в период 2009-2018 гг. в среднем на 4,4% в год. Такая динамика обеспечит поддержание 297 млн. рабочих мест и 10,5% мирового валового внутреннего продукта [8].

Литература

1. Александрова А.Ю. Международный туризм. – М.: КноРус, 2010. – 459 с.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм. – СПб.: Невский фонд; Герда, 2008 - 576 с.
3. Воловода А.В. Тенденции развития рынка туристских услуг Санкт-Петербурга. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экономики и финансов, 2002. – 11 с.
4. Гуляев В.Г. Селиванов И.А. Туризм: Экономика, управление, устойчивое развитие. – М.: Советский спорт, 2008. – 316 с.
5. Основы туристской деятельности / Зорина Г.И., Ильина Е.Н., Мошняга Е.В.; Сост. Ильина Е.Н.; Рос. междунар. акад. туризма. – М.: Сов. спорт, 2000. – 217 с.
6. Попова Р.Ю. Государственное регулирование становления и развития туризма в России на переходном этапе. – М.: Изд-во моск. гос. горн. ун-та, 1997. – 201 с.

Организационный механизм формирования инновационной политики промышленного предприятия

Семёнова Алла Анатольевна,
доктор экономических наук, профессор зав. кафедрой менеджмента организации ФГБОУ ВПО МГИУ
Пилипенко Максим Валериевич,
аспирант ФГБОУ ВПО МГИУ

В статье вопрос об организационном механизме формирования инновационной политики промышленного предприятия рассматривается в аспекте установления целей этой политики и выбора конкретных направлений, определённой инновационной деятельностью в целом.

Выбору целей и направлений предшествует реальная оценка потенциала предприятия – его материально-техническая база и кадровый ресурс. Именно эти факторы позволяют сформировать цели инноваций, которые могут носить глобальный характер или будут ограничены конкретными потребностями, например, в плане диверсификации деятельности направленной на проникновение в смежную или иную отрасль, на увеличение финансового капитала и т. д. Ключевые слова: Инновация, Потенциал, Диверсификация, Диалектические дефиниции

Institutional mechanism for the formation of innovation policy of the industrial enterprise.
Semenova AA, Piliipenko M.V.

In this paper the question of the institutional mechanism of the formation of the industrial enterprise innovation policy is seen in the aspect of the establishment of the objectives of this policy and the selection of specific areas defined innovation as a whole.

The choice of objectives and areas precedes the actual assessment of the capacity of the enterprise - its material and technical base and human resource. These factors can form the goal of innovation, which can be global or will be limited to the specific needs, for example, in terms of diversification of activities aimed at penetrating into the adjacent or a particular sector, in order to increase financial capital, etc. Theoretically, according to the author, objectively existing dialectical definition must be taken into account when forming the innovation policy of the company. Otherwise, for example, ignoring the law of the transformation of quantity into quality, leads to stagnation of production.

Key words: Innovation, Potential, Diversification, Dialectical definition

Активизация инновационной деятельности в России является важнейшей предпосылкой использования научно-технического потенциала, роста конкурентоспособности промышленной продукции, выхода из экономического кризиса, повышения уровня жизни населения. Ведь имеет место парадоксальная ситуация: РФ занимает шестое место в мире по уровню научно-технического потенциала. Стране принадлежит 0,3% мировой доли оборота высокотехнологической продукции общим объёмом 3 трлн. долларов, а по показателю экстенсивности инновационной деятельности, определяемому по доле инновационной продукции в отгруженных изделиях предприятий – последнее место среди европейских стран (см. докторскую диссертацию Яковлевой А.В. «Инновационное развитие национальных промышленных систем»).

Не вызывает сомнения тот факт, что именно инновационные технологии в настоящее время играют важнейшую роль в развитии общества. Всё большее число организаций, предприятий, заводов и фабрик стремятся внедрять новые технологии в организацию своей деятельности, но не всегда правильно понимают их сущность и структуру, подменяют их незначительными видоизменениями в товарах, услугах, производстве. Это объясняет не только медленный рост, но и падение промышленного производства во всех сферах жизнедеятельности нашего государства. Инновационная политика предприятий должна быть направлена как на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий, так и на расширение сбыта отечественных товаров.

Переход к рыночным экономическим отношениям требует новых подходов к формированию и функционированию систем управления инновационной деятельностью промышленного комплекса. Они должны быть гибкими, ориентированными на запросы потребителей, максимально приближенными к производству, работающими в условиях дефицита дорогих трудовых ресурсов и ограниченных, универсальных по назначению основных фондов. Поэтому исследование инновационных факторов развития промышленного комплекса крупного города, механизмов и инструментов организации и управления инновационными процессами в условиях рыночной экономики, методов инвестирования инновационной составляющей промышленного производства и обеспечения нового качества экономического роста приобретает особую актуальность.

Рыночная среда и усиливающаяся конкуренция вынуждает каждое предприятие искать новые, более эффективные методы инновационного развития предприятия, которые должны гарантировать приемлемый уровень обоснованности принятой стратегии, как для собственников предприятия и возможных инвесторов, обеспечивающих достаточность финансовых и материальных ресурсов, так и для руководителей всех уровней, от которых зависит эффективность их использования. Для реализации инновационной политики совершенствуется система возвратного финансирования инновационных проектов и прикладных разработок, выполняемых за счет средств федерального бюджета на конкурсной основе. В условиях ограниченных возможностей бюджетного финансирования растёт актуальность привлечения средств из дополнительных источников

(собственных средств организаций, частных инвестиций, средств внебюджетных фондов, заемных средств международных кредитно-финансовых организаций).

Организационный механизм инновационной политики – это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единое направление движения к росту производства, прогресса и прибыли. Современная промышленность России за последние двадцать лет отстала от наиболее развитых стран. По многим видам высокоточной продукции является неконкурентоспособной на мировом рынке. Это объясняется, прежде всего, низким уровнем техники и технологий производства, слабым внедрением инноваций; число предприятий, осуществляющих инновации, не превышает 20%. Между тем для многих предприятий внедрение инновационных технологий является переходом на качественно новый уровень развития и зачастую становится определяющим фактором экономического роста. Но остается острой проблема финансирования инновационной деятельности в промышленности, не многие предприятия могут применять последние достижения науки и техники из-за отсутствия четкой стратегии внедрения новых инновационных и наукоемких технологий. Основной проблемой при этом является отсутствие поэтапного инвестирования инновационного проекта.

Подобные случаи поставили перед руководителями предприятий ряд вопросов относительно возможных методов и стратегий внедрения инновационных проектов в промышленное производство, целесообразности использования и экономической обоснованности их применения в работе

предприятий. Большая часть поставленных вопросов в настоящее время все еще требует детальной проработки. Положительный эффект от внедрения инновационных технологий очевиден. Это, как правило, быстрое и существенное повышение производительности труда, более высокий коммерческий эффект, высокая доля прироста производительности. Все это обусловлено совершенствованием технологических процессов. Ввиду того, что технологические инновации обеспечивают снижение затрат на производство, а в дальнейшем и цен, наибольшую выгоду от этих инноваций получают производители, владеющие более высокой долей рынка продаж продукции.

В настоящее время на современных промышленных предприятиях остро стоит проблема в разработке методических и практических рекомендаций: по формированию инновационной целевой программы технологического развития предприятий машиностроительного комплекса и концепции гибкого управления ею; по выбору оптимальной организационной структуры технологической системы; по интенсивному инновационному обновлению машин и оборудования технологической системы предприятия.

Организационный механизм внедрения инноваций в производство выражается в совершенствовании действующих и применении новых методов и форм организации производства и труда, элементов хозяйственного механизма. Для осуществления производственного процесса необходимо его материально-техническое обеспечение и соответствующая организация – правильная и эффективная организация – правильное и эффективное соединение труда рабочих с орудиями и предметами труда. Организация труда представляет собой систему мероприятий, направленных на наиболее рациональное использование рабочей

силы в производстве. Внедрение инноваций на промышленных предприятиях неразрывно связано с повышением непрерывности и гибкости производства, согласованности в продолжительности и производительности всех взаимосвязанных подразделений производства. Большую роль также играет рационализация и организация потока и использование новейших средств производства. Нельзя обходить стороной и уделять мало внимания вопросам внедрения комплекса мер, основанных на достижениях науки и передового опыта, которые дают возможность наилучшим образом соединить технику и людей в производственном процессе, эффективнее использовать материальные и трудовые ресурсы, позволяют повысить производительность труда, улучшить условия труда, сделать его более содержательным и привлекательным.

Инновационная политика на промышленных предприятиях имеет своей целью:

1. Развитие и поощрение на предприятии научного подхода к решению технических, технологических и хозяйственных проблем, направленных на совершенствование и повышение качества продукции и услуг.

2. Максимальной адаптации производства к требованиям рынка, повышения эффективности функционирования предприятия.

3. Воздействию на рынок и потребительский спрос с помощью всех доступных средств в целях формирования его в необходимых для предприятия направлениях.

4. Обеспечение совершенствования целевого управления процессом производства и реализации продукции.

Достижение поставленной цели требует четкого определения функций инновационной деятельности на предприятиях. Таковыми являются:

- исследование факторов, определяющих структуру и динамику потребительского спро-

са на продукцию предприятия, предлагаемую к производству;

- ориентация разработчиков новой продукции на выполнение требований потребителей к выпускаемой продукции;

- анализ конкурентоспособности продукции предприятия, предлагаемой к производству, сопоставление её цены с аналогичными показателями конкурирующей продукции;

- выполнение расчетов и подготовка исходных данных для составления расчетной калькуляции изделий в стадии маркетинговых исследований;

- составление предварительной сметной калькуляции товарной продукции и проекты цен на выпускаемую продукцию, участие в технико-экономическом обосновании освоения новых видов продукции, новой техники, прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов;

- участие в разработке мероприятий по снижению себестоимости изделий, выявление и ликвидация экономически необоснованных расходов;

- контроль внедрения мероприятий с позиции экономической эффективности новой техники и технологии, влияющих на цену изделия;

- выдача предложений по улучшению качественных характеристик продукции, конструкции и технологии производства выпускаемой и новой продукции

- организация работ по анализу ценовой политики со сторонними организациями и фирмами, являющимися поставщиками покупных полуфабрикатов;

- оформление и согласование бизнес-планов, формирование предложений по организации финансирования;

- оформление и отправка заявок, поиск инвесторов, подготовка и участие в ярмарках, в том числе международных инвестиционных проектах;

- разработка стратегии маркетинга с учетом потребностей

в данной продукции, емкости рынка, меняющегося платежеспособного спроса, конкуренции;

- подготовка предложений и рекомендаций к плану производства продукции предприятия по номенклатуре и количеству;

- подготовка материалов инновационных исследований для разработки бизнес-плана на вновь осваиваемую продукцию;

- подготовка, согласование и заключение согласований о намерениях, договоров на поставку продукции и других видов договоров и протоколов, необходимых для завода.

Важнейшей предпосылкой ускорения введения инноваций и повышения их научно-технического уровня являются стремительно развивающиеся компьютерные технологии. Разработка и внедрение инновации становится одним из основных направлений стратегии организации, так как определяет многие направления ее развития.

Осуществление инновационной деятельности в целом предполагает такие этапы:

- разработка планов и программ инновационной деятельности;

- наблюдение за ходом разработки инноваций и её внедрением;

- рассмотрение проектов разработки инновации;

- проведение единой инновационной политики;

- координация инновационной деятельности в функциональных и производственных подразделениях;

- обеспечение финансовыми и материально-техническими ресурсами;

- обеспечение разработки инновации квалифицированными кадрами;

- создание временных целевых групп для комплексного решения инновационных проблем - от цели до внедрения инновации.

На промышленных предприятиях, фабриках и заводах необходимо возродить во мно-

гом утраченную ныне практику создания династий производителей, как это было во времена СССР. Причем, династий не только рабочих, но и инженерно-технического персонала. Именно на основе таких династий и надо ковать кадры для будущего.

Так, в области определения целей и задач деятельности предприятия акцент делается на рыночные, а не на производственные его возможности, обзываются с требованиями рынка. Предприятие производит изделия, которые может продать с прибылью, а не те которые ему легче изготовить. В серийном производстве уменьшение себестоимости должно осуществляться не за счёт ухудшения качества продукта, ухудшения его потребительских свойств, а за счёт внедрения технических достижений в производство изделия. Многие заводы России (ГПЗ-1, ГПЗ-2, ГПЗ-3, ГПЗ-4, ГПЗ-20, ГПЗ-23 и др.) изготавливают подшипники. Конкуренция очень большая. Количество достигает критического значения, и объективный закон диалектики требует перехода его в качество. Только при таком условии продукция становится востребованной. По такому пути, например, пошёл Второй государственный подшипниковый завод (ГПЗ-2). Именно он стал пионером по внедрению термической обработки в защитной атмосфере и технологии мало деформационной закалки, внедрил вакуумную закалку при термической обработке колец, впервые в Советском Союзе внедрил штамповку упорных колец из стальной полосы. Эти и другие нововведения способствовали увеличению поставок подшипников предприятиям оборонной промышленности, авиационно-космической, атомной, автомобильной и ряду других отраслей. Значительно вырос объём подшипников, поставляемых на экспорт. Подписаны

контракты с предприятиями Финляндии, Украины, Болгарии, Польши, Венгрии, Испании, Германии и Франции.

Оценивая потенциал развития предприятия, руководитель определяет свои возможности ведения инновационной деятельности, то есть отвечает для себя на вопрос, под силу ли предприятию внедрение тех или иных инноваций. Позволяет ли этот потенциал сформировать цель инноваций, которые могут носить глобальный характер. А, возможно, потенциал недостаточен и инновации могут быть ограничены конкретными потребностями, например: повышение конкурентоспособности и закрепление на новых рынках путем совершенствования имеющихся изделий или создания принципиально нового продукта; сокращение издержек производства путем экономии исходного сырья, энергии на основе использования новых технологий и т. д. Определившись с возможностями своего потенциала, руководитель может принять решение в аспекте, например, диверсификации деятельности направленной на проникновение в смежную отрасль или на увеличение финансового капитала. В любом случае инновационная активность предприятия очень зависит от восприимчивости руководства к инновациям.

Развитие предприятия, завода происходит, как правило, путем освоения разнообразных инновационных технологий. Эти технологии могут затрагивать все сферы деятельности предприятия. Следует отметить, что любые достаточно серьезные технологии в одной сфере деятельности организации, обычно, требуют быстрых изменений в соседних участках, цехах, а иногда и общей перестройки организационных и производственных структур.

Сегодня на 40 тыс. промышленных предприятий в России трудятся 800 тыс. человек. Для такой страны как РФ это очень низкий показатель. Из всего

объема выпуска 50-ти основных видов промышленной продукции РФ в 44-х не достигнут уровня РСФСР 1990 года и в 25-ти из них он менее 50%. И только у шести видов продукции выпуск достиг уровня РСФСР 1990 года. Сейчас в России на авиастроительных заводах собирают 10-15 самолётов всех типов в год, а для удовлетворения внутренних потребностей и успешного конкурирования на мировом рынке самолётостроения, необходимо собирать как минимум 250 самолётов в год. На сегодняшний день, только ВПК России старается в своих производствах использовать последние достижения науки и техники. Прекрасные образцы военной техники лишнее тому доказательство.

Президент РФ, говоря о российской инновационной системе, отметил, что «с одной стороны, у нас уже созданы и работают ее основные элементы, однако инструменты поддержки инноваций слабо увязаны между собой, а отдельные звенья технологического цикла разобщены и плохо состыкованы друг с другом. По сути, это не система, а набор близких, но разрозненных вещей, и потому уже созданные у нас элементы инфраструктуры, определяющие роли в продвижении инновационных продуктов играть не могут, и как результат и масштаб, и сама отдача от инновационной деятельности остаются низкими». Президент напомнил, что в России «доля промышленных предприятий, осуществляющих разработку и внедрение технологических новаций, не превышает 20 %, а доля инновационной продукции в общем объеме продукции промышленного производства составляет всего 7 %». В связи с этим он поставил задачу: увеличить долю предприятий, осуществляющих технологические инновации до 50 %, а долю инновационной промышленной продукции до 35 %. При этом внутренние затраты на исследования и разработки должны вы-

расти с нынешнего 1 % ВВП до 3 %, и в первую очередь - за счет увеличения расходов частного бизнеса на науку. Но частный бизнес не спешит вкладывать свои средства на технологии, которые не дают быструю прибыль. Поэтому роль государства во внедрении и продвижении инновационных технологий была и будет очень высокой, можно сказать основной. На территории России не должно быть отсталых провинций, живущих отдельно от планов всей страны и тенденций развития современного мира.

Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике утверждена Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2020 года и План мероприятий по её реализации. Инновационная политика призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров. Особенностью передачи результатов научных исследований для их освоения в производстве является создание и развитие системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства. В машиностроительной промышленности инновации ориентированы на технологическое перевооружение производств за счет автоматизации проектирования и изготовления продукции, применения прогрессивных методов высокоточной обработки конструкционных материалов, автоматизации сборочных процессов, развития методов диагностики деталей и узлов в процессе изготовления и эксплуатации.

Изучение научно-теоретических подходов, сущности, особенностей и принципов инновационной политики (деятельности) предприятия, исследование механизма влияния инноваций на конкурентоспособность позволяет сделать следующие выводы:

1. Следствием научно-технического прогресса, темпы которого всё более ускоряются, является инновационный процесс, имеющий широкие последствия для российской промышленности и ее места в мировом хозяйстве.

2. Поддержание конкурентоспособности нашей экономики в настоящее время возможно лишь при наличии эффективного инновационного механизма, соединяющего научную идею, прикладную разработку на ее основе и внедрение результата в массовое производство.

3. Предприятие является базовым звеном национальной экономики, поэтому создание механизма внедрения, поддержки и управления инновациями, т.е. проведение инновационной политики, является решающим фактором повышения эффек-

тивности всего машиностроительного комплекса России.

4. Целью инновационной политики является создание условий для обеспечения эффективной деятельности предприятия на основе повышения его конкурентоспособности и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

5. Инновационная политика промышленного предприятия представляет собой комплексное сочетание производственной, инвестиционной, маркетинговой, внешнеэкономической и кадровой политики. Её эффективность зависит от взаимосвязи и координации данных составляющих, также от наличия отлаженной системы финансирования, кредитования, налогообложения, функционирующих применительно к инновационной сфере научных-промышленных разработок.

Литература

1. Аренков И.А. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития. -СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2011.
2. Бовин А.А. и др. Управление инновациями в организациях. – М.: 2011.
3. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие – М.:ИНФА-М,2012.
4. Экономическое обоснование инженерных проектов в инновационной экономике: Учебное пособие / А.В. Бибикова, Е.К. Задорожная, Е.А. Кобец, под. ред. доц. М.Н.Корсакова; доц. И.К. Шевченко. – М.: ИНФА-М, 2012.
5. Яковсон А.Я. Инновационный менеджмент: учебное пособие/ М.: Издательство «Омега-Л», 2013.

Проблемы отечественной науки в «переходный период»: актуальность в наши дни

Мекинян Сергей Оганесович, аспирант, Московский государственный индустриальный университет
Институт дистанционного образования (ИДО МГИУ)

Федюшин Никита Александрович, аспирант, Московский государственный индустриальный университет
Институт дистанционного образования (ИДО МГИУ)

Семёнова Алла Анатольевна, доктор экономических наук, профессор, Московский государственный индустриальный университет, Институт дистанционного образования (ИДО МГИУ), заведующая кафедрой №71 «Менеджмент организации»
kaf-71@yandex.ru

Истоки большинства проблем, с которыми сталкивается отечественная наука в настоящее время, берут своё начало с последнего десятилетия 20 века. Именно в этот временной отрезок, именуемый «переходным периодом», произошла смена экономических систем. Если для административно-плановой и рыночной экономик свойственна определённая целостность, устойчивость развития, то переходная экономика в первую очередь характеризуется неустойчивостью состояния и нарушением целостности. Ключевые слова: «Переходный период», переходная экономика, валовой внутренний продукт, инновации, исследования и разработки, отечественная наука, «утечка мозгов», национальная инновационная система.

Problems of national science in the «transition period»: the relevance today. Mekinyan S.O., Fedyushin N.A., Semenova AA

The sources of the majority of problems, with which the national science faces at the present time, originate from the last decade of the 20th century. During this time period, which is called «transition period», the change of economic system took place. If for planned and market economies a certain integrity and sustainable development are inherent, then the transition economy is mainly characterized by precarious state and violation of integrity. In this connection during the «transition period» the majority of key spheres of human activities underwent radical changes including extremely negative consequences. One of such spheres was the national science that was the indisputable pride of citizens during the Soviet Union.

Keywords: «Transition period», transition economy, gross domestic product, innovations, researches and earnings, national science, «brain drain», national innovation system.

В последнее десятилетие 20 века в России произошли радикальные и глубокие изменения во всех основных сферах деятельности человека. Кардинальные перемены претерпели политическая и экономическая сферы, смена административно-плановой системы на рыночную экономику позволила наиболее верно и адекватно охарактеризовать данный исторический отрезок времени, как «переходный период». Негативным последствием происходящих в стране перемен явился сильный спад отечественной науки, развал прежней национальной инновационной системы (НИС), сложившейся ещё в советские годы. Под серьёзным ударом оказалась деятельность наукоёмких и высокотехнологичных производств, а процент инновационно-активных предприятий сократился с 65 до 5%. В то же время аналогичный показатель в странах с устойчиво развивающейся экономикой составлял 60-70%, а в наиболее развитых странах, таких как США, Япония, Германия, Франция и Великобритания - 70-82%.

Вопреки негативной статистике, в «переходный период» было достигнуто понимание необходимости сохранения научного потенциала страны. Были сформулированы основы государственной научно-технической политики, адекватной новой системе социально-экономических отношений в стране, приняты законы и постановления, призванные поддержать отечественную науку. К ключевым можно отнести:

- *Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 года №88-ФЗ.* Закон предусматривал создание некоммерческого фонда поддержки малого предпринимательства. Основным его направлением являлась поддержка инновационной деятельности предпринимательских структур, стимулирование разработки и производства принципиально новых видов продукции, содействие в освоении технологий и изобретений.

- *Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 12 июня 1996 года №127-ФЗ.* Закон был направлен на стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности через систему экономических и иных льгот, на создание государственных научных центров и других структур.

- *Постановление Правительства РФ «О Федеральном фонде производственных инноваций» от 26 августа 1995 года №827.* Основной задачей фонда являлось содействие государственной научно-технической и промышленной политике на основе поддержки инновационных проектов по наиболее приоритетным направлениям научно-технического прогресса.

При осуществлении попыток «реанимирования» отечественной науки возникало множество преград, среди которых можно попытаться выделить наиболее весомые проблемы, препятствующие развитию наукоёмких и высокотехнологичных производств, а следовательно, НИС в целом. Помимо этого, на наш взгляд, является актуальным рассмотрение выявленных проблем не только в ретроспективе, но и положение дел в настоящем.



Рис. 1. Расходы на науку в ВВП (%), 1990-1999 гг.¹

В качестве первой, а, возможно, и корневой проблемы выделим *сокращение финансирования науки и научно-технических проектов*. В «переходный период» отчётливо прослеживалась тенденция целенаправленного урезания научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИ-ОКР). Так, в 1990 год доля расходов на науку в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляла приблизительно 2,5%, в 1995 год показатель составил 0,52%, а к концу данного десятилетия опустился до уровня 0,3% (рис. 1), что являлось рекордно низкой отметкой для России в её современной истории. Интересный факт, что даже в СССР в послевоенные годы и последующие десятилетия ассигнования на науку не опускались ниже 2% ВВП. Следует отметить, что в 2000 год затраты на научные исследования и разработки возросли до 1,05% ВВП, но по-прежнему Россия далеко отставала от промышленно развитых стран мира, об этом свидетельствуют следующие цифры: Швеция - 4%, Япония - 3%, США - 2,9%, Германия - 2,35% и Франция - 2,25%. Наиболее красноречиво негативную динамику расходов на науку в ВВП в «переходный период» демонстрирует график:

В настоящее время ситуацию нельзя назвать «безоблачной». Доля расходов на исследова-

ния и разработки в ВВП составляет приблизительно 1,1%. По последним опубликованным Федеральной службой государственной статистики данным показатель за 2011 год был равен 1,12%, а максимальные значения пришлось на 2002, 2003 и 2009 гг. - 1,25%, 1,29% и 1,25% соответственно. Россия по данному показателю уступает не только странам Европы, но и Австралии и даже Новой Зеландии. При этом расходы США на науку составляют 2,8% ВВП, Китая - 1,7%, Южной Кореи - 3,4%, а Японии - 3,3%. При рассмотрении этой проблемы особый интерес вызывает «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года». В прогнозе рассмотрены три варианта научно-технологического развития страны:

- первый - «инерционный» вариант, соответствующий консервативному сценарию развития экономики, предполагает незначительный рост расходов на науку в ВВП - 1,3% к 2030 году. В документе говорится, что «Данный вариант не соответствует целям и ориентирам развития российской экономики на долгосрочную перспективу» [2];

- второй - вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности, предусматривает

рост затрат на науку до 2,5% ВВП к 2030 году. При этом в документе сказано: «Сектор фундаментальной и прикладной науки будет сегментировать и концентрироваться вокруг направлений, имеющих коммерческое применение» [2];

- третий - вариант лидерства, характеризуется модернизацией науки, концентрацией усилий на прорывных направлениях, в числе которых - производство авиакосмической техники, нанотехнологии, атомная и водородная энергетика, биомедицинские технологии. Затраты на науку по этому сценарию возрастут к 2013 году до 3% ВВП.

Безусловно, наиболее привлекательным и внушающим оптимизм является третий вариант, но лишь время покажет, насколько он реалистичен и достижим.

В качестве ещё одной проблемы «переходного периода», на наш взгляд, необходимо упомянуть *некомпетентность власти*, которая заключалась в нехватке или отсутствии опыта реализации инновационных проектов в рыночной экономической системе. Несмотря на принимаемые законы и постановления, направленные на поддержку отечественной науки, представители власти не могли адекватно адаптироваться к современным условиям хозяйствования и предвзятые задуманное в действительности.

В современных условиях глобализации, экономической интеграции и повсеместного обмена опытом между странами, в том числе, и в сфере инновационного развития, этот вопрос стоит не столь остро, как раньше. Несмотря на это, по нашему мнению, стране требуется новое поколение инновационно ориентированных государственных управленцев, способных организовать и развивать приоритетные проекты, повышающие авторитет отечественной науки в глазах мировой общественности. Справедливости ради отметим, что не-

которые высшие учебные заведения страны начали подготовку специалистов по такому перспективному направлению, как инновационный менеджмент, ориентированному на коммерциализацию и трансфер инновационных технологий.

Следующей проблемой «переходного периода» явилось *отсутствие развитой системы сбыта наукоёмкой продукции*. Преобладающая часть предприятий наукоёмкого сектора практически не обладала такой системой. Не имея опыта торговли на внешних рынках и квалифицированных в этой области специалистов, российские предприятия были не в состоянии соперничать с зарубежными конкурентами. В итоге происходила передача перспективных научно-технических результатов в промышленно развитые страны, где осуществлялась коммерциализация. Так, например, одним из важнейших индикаторов результативности научных исследований и разработок выступает патентная активность, которая в «переходный период» характеризуется резким спадом масштабов патентования и использования изобретений. Об этом свидетельствует снижение в 1,7 раза (рис. 2) числа заявок, поданных российскими заявителями, с 1992-1998 гг. [4]

Сейчас ситуация обстоит несколько иначе, но проблема сохранила свою актуальность. Если крупные российские компании способны бороться за зарубежные рынки и привлекать иностранные инвестиции, то для среднего и малого бизнеса дела обстоят иначе. Недостаточное развитие информационного обеспечения и отсутствие должной финансовой поддержки со стороны государства не позволяют инновационно активным предприятиям успешно выходить на внешние рынки и захватывать собственные ниши. Что касается патентной активности, то, безусловно, она возросла. По последним опубликованным

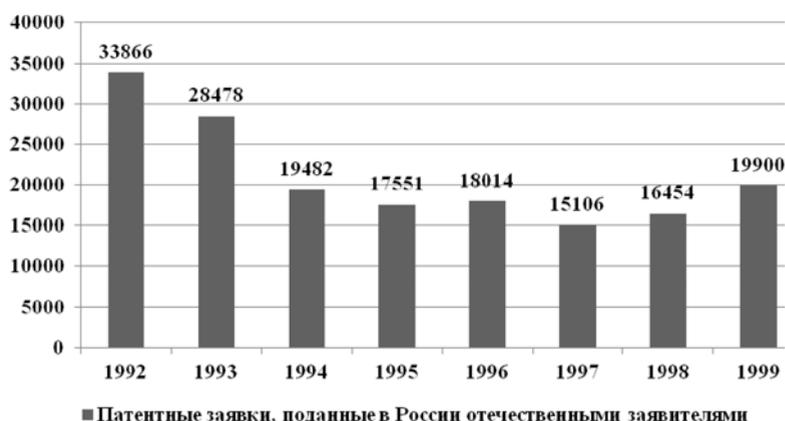


Рис. 2. Патентная активность в России, 1992-1999 гг.²

данным Федеральной службы государственной статистики число поданных отечественными заявителями заявок в 2012 году в 2,3 раза превысило аналогичный показатель 1999 года (рис. 2). При этом приблизительно в 75% случаев были выданы охранные документы. Патентная активность могла быть выше, но многим приходится регистрировать своё изобретение за рубежом. Причина заключается в том, что процедура регистрации патента в России представляет собой «бюрократический ад» и включает несколько инстанций. В результате этого множество отечественных изобретений регистрируется в Западной Европе, США и Японии. Таким образом, Россия, стремящаяся к инновационной экономике, несёт огромные убытки, которые практически невозможно подсчитать. Уникален тот факт, что при более чем сложной системе регистрации патента в нашей стране, практически не существует чётких механизмов контроля за соблюдением патентных и авторских прав, которые непременно должно предусматривать патентование. Это ещё одна причина того, что отечественные изобретения активно регистрируются за рубежом.

Проблемой «переходного периода», которая приобрела катастрофические масштабы и оказала губительное влияние на дальнейшее развитие отече-

ственной науки, было *сокращение числа научных сотрудников* и, в том числе, так называемая «утечка мозгов». По мнению экспертов более 250 тысяч русскоязычных учёных уехали за рубеж, а с учётом отсутствия эффективного воспроизводства научных кадров резко повысился средний возраст сотрудников, занятых в этой сфере. Численность персонала, занятого исследованиями, сократилась более чем на 44% с 1992-1998 гг. [3]

Сейчас проблеме воспроизводства научных кадров уделяется особое внимание. Реализуются федеральные целевые программы, одна из которых «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 гг. Целью программы является «создание условий для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров и закрепление молодёжи в сфере науки, образования, высоких технологий, сохранения преемственности поколений в науке и образовании». [1] Несмотря на принимаемые меры, вопрос «утечки мозгов» по-прежнему крайне актуален, при этом отток молодых учёных происходит не только за границу, но и в другие сектора экономики, где реальный доход значительно выше, чем в сфере науки и образования.

Последней, но не по своему значению, проблемой «переходного периода» являлось со-

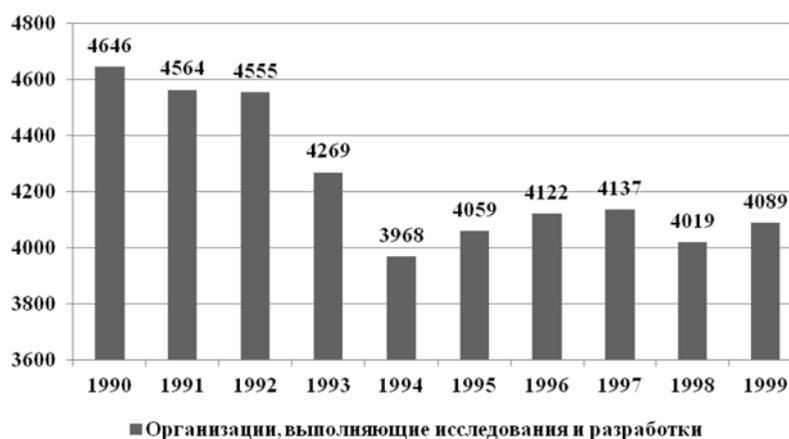


Рис. 3. Число организаций, выполняющих исследования и разработки в России, 1990-1999 гг.³

кращение числа организаций, выполняющих исследования и разработки. В целом за период с 1992-1998 гг. их число уменьшилось на 12% (рис. 3), прежде всего за счёт резкого сокращения количество конструкторских бюро в 2,6 раза, проектных и проектно-исследовательских организаций, выполняющих исследования и разработки в 6,1 раза. [5] Это явилось следствием практически полного прекращения проектирования производственных технологий и снижения инновационной активности.

В наши дни численность подобных организаций сократилась приблизительно на 10% от значения, зафиксированного в 1999 году (рис 3). Причин этому много и большинство из них упомянуты выше: незначительная поддержка или её полное

отсутствие со стороны государства, отсутствие необходимой инфраструктуры и несовершенство инновационного законодательства, в том числе, патентного права.

Резюмируя всё вышесказанное, можно сделать объективный вывод - основная проблема заключалась в том, что наука и инновационная деятельность не были подкреплены комплексом необходимых ресурсов и развитой инфраструктурой. Проблемы, характерные для «переходного периода», являются не менее актуальными в наши дни и требуют решения. Пока эти сложные вопросы остаются без должных ответов, не имеет смысла думать об инновационной экономике или же реальном техническом обновлении, как и о передовой научной базе.

Литература

1. Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы / Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2008 г. №568.

2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года / Источник: Минэкономразвития России.

3. www.gks.ru - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

4. www.rupto.ru - официальный сайт Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент).

5. www.csrs.ru - официальный сайт Федерального государственного бюджетного научного учреждения «Центр исследований и статистики науки».

Ссылки:

1 Источник: Федеральная служба государственной статистики.

2 Источник: Федеральная служба государственной статистики.

3 Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Особенности подходов к определению и соотношению научно-технического и инновационного потенциала страны

Шкляев Андрей Евгеньевич,
к.э.н., доцент кафедры Менеджмента
инвестиций и инноваций ФГБОУ ВПО
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
inn.invest@mail.ru

В данной статье рассматривается вопрос определения сути и значения терминов «научно-технический потенциал» и «инновационный потенциал» страны или иного территориального образования (объекта), а также таких понятий, как «наука» и «техника», «инновации», составляющих основу данных терминов. Необходимость определения различий между данными терминами обоснована тем, что каждый из них несет свою смысловую нагрузку и по-разному трактует условия и возможности развития объекта с точки зрения создания и использования новых технологий и различных новшеств.

Необходимость в более четком определении различий обусловлена задачами формирования критериев оценки текущего состояния инновационного комплекса страны и выбора направлений ее развития. От того, насколько четко и емко идентифицируется предмет исследования, во многом будут зависеть и результаты проводимого анализа.

Ключевые слова: научно-технический потенциал, инновационный потенциал, наука, техника, инновация, развитие.

Features of approaches to definition and a ratio of scientific and technical and innovative capacity of the country Shklyayev A.E.

In this article the question of definition of an essence and value of the terms «scientific and technical potential» and «innovative potential» of the country or other territorial education (object), and also such concepts, as «science» and «equipment», the «innovations», these terms making a basis is considered. Need of determination of distinctions between these terms is proved by that each of them bears the semantic loading and differently treats conditions and possibilities of development of object from the point of view of creation and use of new technologies and various innovations.

Need for more accurate determination of distinctions is caused by problems of formation of criteria of an assessment of current state of an innovative complex of the country and a choice of the directions of its development. From that, the object of research is how accurately and capaciously identified, will depend in many respects and results of the carried-out analysis.

Keywords: scientific and technical potential, innovative potential, science, equipment, innovation, development.

Перед Россией стоит задача поиска путей, методов и средств перехода на инновационный путь развития. В этой связи на первое место выходит понятие научно-технического и инновационного потенциала, что означает возможность страны внедрять инновации и использовать достижения науки и техники для развития страны и улучшения уровня жизни общества в целом.

Прежде чем начать исследование и анализ научно-технического и инновационного потенциала России, нужно подробно разобрать значения данных терминов. Можно утверждать, что на данный момент отсутствуют четкие определения для этих двух понятий, также существуют различные точки зрения на их соотношение или «совместимость». Это связано с многокритериальным подходом к терминологической сущности научно-технического и инновационного потенциала.

К.Ю. Волошенко, изучив современные исследования и общепризнанные труды классиков экономических наук по данной тематике, в своей статье «Методические основы сравнительной оценки научно-технического потенциала России и ЕС: региональный и международный аспекты» выделяет следующие три подхода к соотношению этих понятий, или «виды совместимости указанных категорий» (см. табл. 1): равнозначность (тождественность); пересечение; подчинение [1].

Авторами, придерживающимися совместимости вида «равнозначность (тождественность)», преимущественно подчеркивается значимость потенциала для экономического развития, разработки новой продукции, знаний и технологий без выделения особенностей научно-технологической и инновационной составляющих, а также уровней, по отношению к которым применимо данное понятие [1].

Наиболее распространены такие виды совместимости, как «пересечение» и «подчинение». Совместимость «пересечение» часто обнаруживается в подходах авторов, выделяющих ресурсную составляющую потенциала, так как с методологической точки зрения достаточно сложно определить, какая часть ресурсов и факторов составляет научно-технический потенциал, а что относится к инновационному потенциалу.

Совместимость «подчинение» возникает вследствие рассмотрения особенностей инновационной деятельности и исследования возможностей использования производительной силы потенциала, включающего определенный набор ресурсов и факторов. Потенциал характеризует способности различных систем к трансформации в качественно новое состояние, что неразрывно связано не просто с потенциалами, а инновациями.

Многокритериальность подходов к изучению и отсутствие единого понимания процессов, связанных с функционированием сектора науки, технологий и инноваций, порождает множественность дефиниций родовых и видовых понятий. Показателен перечень таких связанных понятий, которые часто используются авторами в научных работах: «научно-технологический», «инновационно-технологический», «научно-технический», «научный и научно-технический», «научно-технический и технологический», «технологический», «инноваци-

Таблица 1

Виды совместимости категорий «научно-технический потенциал» и «инновационный потенциал» (по К.Ю. Волошенко)

Виды совместимости категорий	Равнозначность (тождественность)	Пересечение	Подчинение
Авторы	Ю. В. Будавей, М. С. Данько, В. А. Калашников, А. И. Николаев, Б. А. Райзберг и др., Э. А. Уткин и др.	О. Ф. Балацкий, Д. М. Гвишиани, П. Н. Завлин и др., В. И. Кушлин и А. М. Фоломьев, Б. К. Лисин и В. Н. Фридлянов и др.	В. Н. Гунин, Г. И. Жиц, С. И. Кравченко и И. С. Кладченко, В. Г. Матвейкин и др., Е. А. Монастырный, В. И. Суслов, И. В. Шляхто и др.
Основные особенности	Авторами преимущественно подчеркивается значимость потенциала для экономического развития, разработки новой продукции, знаний и технологий без выделения особенностей особенностей научно-технологической и инновационной составляющих, а также уровней, по отношению к которым применимо данное понятие.	Авторы выделяют ресурсную составляющую потенциала, так как с методологической точки зрения достаточно сложно определить, какая часть ресурсов и факторов составляет научно-технический потенциал, а что относится к инновационному потенциалу.	Такой подход возникает вследствие рассмотрения особенностей инновационной деятельности и исследования возможностей использования производительной силы потенциала, включающего определенный набор ресурсов и факторов. Потенциал характеризует способности различных систем к трансформации в качественно новое состояние, что неразрывно связано не просто с потенциальными, а инновациями.

онный». Все эти понятия используются в сочетании с категориями «развитие», «сотрудничество» или «потенциал» применительно к вопросам развития территории, формированию модели экономики, внешним связям или использованию потенциала, при этом авторы чаще всего не предоставляют терминологические уточнения и степень соотношения данных понятий.

Представляется целесообразным проанализировать несколько уже существующих определений из разнообразных научных источников, выбрать или сформулировать свои четкие определения научно-технического и инновационного потенциалов и составить своё мнение о соотношении этих двух понятий.

Исходным пунктом рассуждений о потенциале может служить понимание термина «потенциал» (от лат. *potentia* - сила) как совокупности источников, возможностей, средств, запасов, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи (задач), достижения определенной цели (целей) [2].

Для научно-технического потенциала в качестве цели выступает научно-техническое развитие, то есть развитие на основе достижений и поддержки научно-технической сферы, которое стимулируется появлением новых научных знаний, технологий, техники и т. д. Для инновационного потенциала в качестве цели выступает инновационное развитие, которое сти-

мулируется появлением и внедрением инноваций. Следует также разобраться в определениях терминов «наука», «техника» и «инновация».

Наука – это сфера человеческой деятельности, функция которой – выработка и теоретическая систематизация объективных знаний о действительности; одна из форм общественного сознания; включает как деятельность по получению нового знания, так и ее результат [3].

Техника – (от греч. *techné* – искусство, ремесло, мастерство), совокупность средств человеческой деятельности, создаваемых для осуществления процессов производства и обслуживания непрямых потребностей общества. Современная техника характеризуется высокими темпами ее модернизации и автоматизации, унификацией, стандартизацией, интенсивным развитием энергетики, радиоэлектроники, химической технологии, широким использованием автоматизации, ЭВМ и др. Достижения современной техники базируются на фундаментальных научных открытиях и исследованиях [3].

Понятие «инновация» нужно рассматривать в двух значениях, как новшество (новое изделие, процессы, услуги) и как процесс его осуществления. Таким образом, как материальный продукт инновации отождествляются с новшествами (новыми изделиями, материалами, процессами, методами и т. д.), а как процесс они рассматриваются как изменения, направленные на разработку, освоение, распространение и использование новшеств. Во втором значении новшества трактуются как результат процесса нововведений (инновационного процесса), развивающегося во времени и имеющего четко выраженные стадии и этапы [4].

Следующим этапом после проведенного анализа исход-

ных терминов «наука», «техника» и «инновация», будет этап изучения нескольких уже существующих классических определенных научно-технического и инновационного потенциала. Остановимся на наиболее интересных подходах к определению этих двух категорий, которые включают в себя подходы классических экономистов прошлого века и взгляды современных исследователей.

Сначала мы рассмотрим определения термина «научно-технический потенциал»:

1) Первое из определений взято из Экономического словаря: «Потенциал научно-технический – совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов, предназначенных для решения стоящих перед обществом задач научно-технического развития. Потенциал научно-технический определяется прежде всего составом научно-исследовательских учреждений, специализирующихся на проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, их оснащённостью лабораторным, испытательным, стендовым и другим оборудованием, наличием квалифицированных специалистов и научно-вспомогательного персонала.» [5].

2) В трактовке Л.С. Бляхмана научно-технический потенциал представляет собой «результат исследований и разработок, определяемый количеством научно-технической информации» [5].

3) Третье определение взято из учебника Спиридонова И.А. 1998 года «Мировая экономика»: «... научно-технический потенциал государства (промышленности, отдельной отрасли) можно представить как совокупность научно-технических возможностей, характеризующих уровень развития данного государства как субъекта мирового хозяйства и зависящих от количества и качества ресурсов, определяю-

Таблица 2

Определения инновационного потенциала по классификации
Источник: Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития // Монография /Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И. – 2007 - 35 с.

Инновационный потенциал страны	Объективные предпосылки (возможности) страны для осуществления инновационной деятельности и роста эффективности функционирования экономической системы на более качественной основе
Инновационный потенциал региона	Способность региона для привлечения ресурсов с целью его инновационного развития. Совокупность региональных инновационных систем, объединенных единой целью (устойчивое развитие страны) и действующих в рамках государственной экономической политики и законодательства. Способствует формированию инновационного потенциала страны в целом
Отраслевой инновационный потенциал	Способность отрасли к развитию на более качественной основе. В основе оценки лежат теория продолжительности «деловых циклов» и смены технологических укладов экономической системы
Инновационный потенциал предприятия	Способность предприятия к развитию через инновационно-инвестиционную деятельность. Оценивается с помощью выявления жизненного цикла предприятия, анализа и прогнозирования финансового состояния, анализа инновационных качеств, предполагаемой к выпуску продукции
Инновационный потенциал проекта	Способность предприятия реализовать инновационную идею в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, новой или усовершенствованной услуги. Оценку можно дать с помощью показателей, характеризующих совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационного проекта

щих эти возможности, а также от наличия фонда идей и разработок, подготовленных к практическому использованию (внедрению в производство). В процессе практического освоения нововведений происходит материализация научно-технического потенциала» [6].

4) М.А. Бендииков и Е.Ю. Хрусталев отмечают, что «научно-технический потенциал – это организованная совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов, обеспечивающих, с одной стороны, воспроизводство апробированных и возможность получения новых научных знаний, а с другой – воспроизводство существующих условий (включая организаци-

онно-экономические формы существования научного коллектива) и возможность разработки технических новшеств за нормативный период времени» [7].

5) Из определения Ю.В. Будаева следует, что «в научно-технический потенциал включаются результаты лишь тех видов научной деятельности и исследований, которые непосредственно связаны с созданием новой техники, разработкой новых научно-технических проектов и программ» [8].

Таким образом, научно-технический потенциал (страны) – система возможностей, ресурсов, процессов и условий, предназначенных для решения

задач научно-технического развития по обеспечению роста конкурентоспособности экономики и укрепления ее национальной безопасности с помощью проведения исследований и разработок в сфере науки и техники.

Теперь рассмотрим несколько определений инновационного потенциала:

1) В учебнике И.В. Афонина термин «инновационный потенциал» трактуется как совокупность возможностей использования производительной силы ресурса. То есть с точки зрения содержательной функции речь здесь идет об используемых и неиспользованных (скрытых) ресурсных возможностях, которые могут быть приведены в действие для достижения конечных целей экономических субъектов [9].

2) В монографии таких исследователей? как Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И.? приводятся определения всех видов инновационного потенциала [10]:

3) А.А. Давыдов под инновационным потенциалом страны понимает «возможности для создания, разработки, внедрения и распространения полезных новшеств: новых знаний, идей, технологий, товаров, услуг, методов управления, процессов, социо-культурных образцов и т.д.» [11].

4) В наиболее распространенном определении данной категории предусматривается, что инновационным потенциалом является совокупность финансовых, кадровых, информационных и материально-технических возможностей и иных ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности [12].

Несмотря на то, что достаточно часто авторы используют понятие «инновационный потенциал» в качестве синонима к понятию «научно-технический потенциал» («равнозначность» категорий), при изуче-

нии различной научной литературы складывается впечатление, что понятие «инновационный потенциал», несколько шире, чем научно-технический потенциал. В формулировках инновационного потенциала многие исследователи подчеркивают его ресурсную составляющую, возможности использования инновационного потенциала в производстве. Он выделяется в качестве необходимой меры осуществления инновационной деятельности на различных уровнях и этапах, что отличает его от научно-технического потенциала, но в незначительной степени.

Однако в данном вопросе согласимся с К.Ю. Волошенко, который в своей статье отметил, что «... существенная разница обусловлена направленностью преобразующих возможностей потенциалов. Если в научно-техническом потенциале преобразующая способность направлена в сферу научно-технического прогресса, достижения которого могут прямо и опосредованно воздействовать на социально-экономическую сферу, то возможности инновационного потенциала в большей степени характеризуются направленностью на ее трансформацию, обновление и развитие. Кроме этого инновационный потенциал как ресурс для осуществления инновационной деятельности предполагает обязательную ориентацию на коммерциализацию результатов: новый продукт, услуги или технологии обязательно должны приносить прибыль, создавая условия для воспроизводства исследовательской базы, проведения дальнейших инновационных разработок»¹.

Таким образом, понятие «инновационный потенциал» имеет большую практическую плоскость приложения и прикладное значение, по сути, обеспечивая воспроизводство существующего научно-технического потенциала, что определяет ключевую роль ресурсной

составляющей.

Представляется целесообразным остановиться на следующей трактовке термина «инновационный потенциал»: инновационный потенциал (страны) – это совокупность возможностей, ресурсов, процессов и условий, необходимых для реализации инновационной деятельности страны в общем, а также практического освоения и внедрения результатов исследований и разработок для достижения целей инновационно-технологического развития.

Данная формулировка в наибольшей мере отражает специфику данного понятия и созвучна целям развития российской экономики.

Литература

1. Методические основы сравнительной оценки научно-технического потенциала России и ЕС: региональный и международный аспекты: статья / К.Ю. Волошенко. – Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2012. – 17 с.

2. Большой Энциклопедический Словарь (БЭС) - <http://www.slovoedia.com/>

3. Электронная библиотека «Наука и Техника» - <http://n-t.ru/po.htm>

4. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. / А. М. Мухамедьяров – 2-е изд.: ИНФРА-М; Москва; 2008 ISBN 978-5-16-003094-4

5. Экономический словарь - <http://www.slovar-ekonomiki.ru/>

6. Спиридонов И. А. Мировая экономика: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 1998. -256 с.

7. Бендиков М.А. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике / М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – №2. – С. 314.

8. Будавей Ю.В. Долгосрочные народнохозяйственные программы / Ю.В. Будавей. –

М.: МЫСЛЬ, 1980. – 207 с. (8-ое издание -2010)

9. Афонин И.В. Инновационный менеджмент. - М.: Гардарики, 2005. - С. 18.

10. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития // Монография /Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И. – 2007 - 35 с.

11. Инновационный потенциал России: настоящее и будущее, статья / Давыдов А.А. - М.: Эдиториал УРСС, 2004.

12. Марченкова Л.М. Экономические аспекты содержания инновационного потенциала // Российское предпринимательство. — 2008. — № 2 Вып. 2 (106). — с. 4-8

Ссылки:

1 Методические основы сравнительной оценки научно-технического потенциала России и ЕС: региональный и международный аспекты: статья / К.Ю. Волошенко. – Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2012. – 17 с.

Критерии и индикаторы экономической безопасности в условиях новой индустриализации экономики

Новицкий Николай Александрович,
зав. сектором ИЭ РАН д.э.н., проф.
Институт Экономии Российской Академии Наук (ИЭ РАН)
Nik.nna@yandex.ru

Шийко Вера Георгиевна,
к.э.н., доцент, зам. зав. кафедрой
МФЮА
Shijko.V@mfa.ru

Реализация стратегии новой индустриализации экономики на базе инноваций требует расширения параметров экономической безопасности и дополнительного применения индикаторов инновационной безопасности, в составе которых рассматриваются показатели предельно допустимой (минимальной) эффективности использования производственных ресурсов энергоёмкости и производительности труда. Для обеспечения экономической безопасности инновационной индустриализации экономики предлагается введение натурально-стоимостных показателей выпуска высокотехнологичных машин и оборудования.

Ключевые слова: модернизация, инновация, экономическая безопасность, индикаторы безопасности, наукоёмкость, ресурсосбережение, станкостроение, промышленность

Criteria and indicators of economic safety in the conditions of new industrialization of economy
Novitsky N.A

Realization of strategy of new industrialization of economy on the basis of innovations demands expansion of parameters of economic safety and additional use of indicators of innovative safety as a part of which indicators of maximum permissible (minimum) efficiency of use of production resources of power consumption and labor productivity are considered. For ensuring economic safety of innovative industrialization of economy introduction of natural cost indexes of release of hi-tech cars and the equipment is offered.

Keywords: modernization, innovation, economic safety, safety indicators, science intensity, resource-saving, machine-tool construction, industry

Президент РФ Дмитрий Медведев утвердил Стратегию национальной безопасности 26 мая 2009 года. В ней впервые появились положения о том, что государство должно обеспечить всестороннюю национальную безопасность на основе экономической и социальной стабильности путем перехода на инновационный путь развития. Однако сразу реализовать все актуальные приоритеты социально-экономического развития на современном этапе не представляется возможным как в силу ограниченности инвестиций, так и в силу отсутствия инновационной индустрии и ограниченности спроса на готовые инновационные технические средства.

На мировом рынке современная энерго-сырьевая структура экономики России в первую очередь характеризуется поставками нефти и газа, и уже только потом, к сожалению, атомной энергетикой, развитым космическим комплексом, высокотехнологичным оружием, а также деградированной индустрией и отсталой рыночной инфраструктурой сферой. В индустриальной сфере производится около 6-8% конкурентоспособной на внутреннем рынке продукции, а доля экспорта инновационной продукции на мировые рынки в последние годы не превышает 0,1%, которая представлена главным образом продукцией военного назначения.

В результате мониторинга факторов мирового финансового кризиса определено, что наша страна подвержена наиболее ощутимым экономическим потерям именно из-за того, что основная часть бюджета формируется, в первую очередь, за счет неустойчивых цен на нефть, поставки первичного сырья, неразвитости обрабатывающей промышленности и невосприимчивости производства к отечественным инновациям. Поэтому экономическая безопасность страны абсолютно беззащитна перед колебанием монетарных факторов и понесла значительные финансовые потери в период мирового финансового кризиса. Экономически безопасное и устойчивое развитие российской экономики не должно полностью зависеть от цен на нефть и энергосырьевых ресурсов. Экономическая безопасность должна стать действенным инструментом против политических, так и экономических игр на международном рынке и не должна зависеть полностью от конъюнктуры внешнего рынка. Для того, чтобы сформировать на внутривнутрироссийском рынке современную структуру спроса на инновации и на продукцию обрабатывающей промышленности, как главного потребителя инноваций необходимо создать новую индустриальную экономику. Именно из-за упадка отечественной индустрии возникает не востребуемость спроса на инновационную продукцию. Это также объясняется отсутствием стимулов и регуляторов, прежде всего инвестиционных и экономических, которые бы сориентировали бизнес на инновационное импортозамещение в энерго- и ресурсоэффективных производствах. Большинство экспортеров энергосырьевых ресурсов предпочитают покупать машины и технологии по импорту. В Послании Федеральному собранию Президент РФ Д.А. Медведев четко сформулировал: «Привычка жить за счёт экспорта по-прежнему тормозит инновационное развитие. Российский бизнес до сих пор предпочитает торговать тем, что создано в других странах, а конкурентоспособность нашей продукции позорно низка» [1].

В этой связи понятно, что для характеристики экономической безопасности необходима разработка методологии и системы

показателей, не только отражающей состояние индустрии и экономики в целом, но и таких, которые характеризуют качественные изменения процесса перехода экономики на инновационный путь развития и содержат долгосрочные критерии безопасности и оценочные индикаторы, отражающие эффективность и качество инновационного развития в индустрии и в отраслях экономики. Поэтому требуется расширение положений и требований экономической безопасности с введением новых критериев и уровней инновационной безопасности по параметрам энергосбережения, ресурсосбережения, трудосбережения степени инновационной индустриализации и эффективности эксплуатации основных производственных фондов во всех секторах экономики, прежде всего в индустриальной промышленности. Речь идет не только о совершенствовании известных критериев безопасности, но и введении новых. Широко известно, но почти забыто, понятие наукоемкости. Однако в рыночных условиях при развитии индустриальной экономики широко развиваются новые виды индустриальной деятельности на базе инноваций. Пока считается, что инвестиции безграничны, но это ошибка, заблуждение многих экономистов. В формировании новой индустрии необходимо предусмотреть критерии на базе инновационной модели развития. Иногда критериев формулируют очень много, но с нашей точки зрения основные критерии на микроуровне в корпорациях и компаниях могут быть следующие:

1) выпуск конкурентоспособной продукции, ее доля и качество в сравнении с мировыми образцами;

2) удельный вес интеллектуального труда на единицу продукции или в стоимости конкурентоспособной продукции (по старому - это более расширенный аналог наукоемкости с учетом социальной поддержки ученых);

Таблица 1
Важнейшие индикаторы перехода к инновационной экономике

Критерии	Индикаторы
Повышение удельного веса ВВП за счет инноваций	Прирост ВВП за счет инноваций
Повышение выпуска наукоемкой продукции	Удельный вес наукоемкой продукции в ВВП
выпуск конкурентоспособной продукции,	Доля и качество продукции в сравнении с мировыми образцами;
затраты интеллектуального труда на единицу продукции	удельный вес интеллектуального труда на единицу продукции или в стоимости конкурентоспособной продукции
создание технологий и конкурентоспособного оборудования отечественного производства	удельный вес внутренних затрат на создание технологий и конкурентоспособного оборудования
внутренние затраты на коммерциализацию технологий и техники, созданной в компании,	удельный вес внутренних затрат на коммерциализацию технологий и техники, созданной на предприятии, приходящихся, на единицу продукции или в стоимости конкурентоспособной продукции,
экономическая и инновационно-технологическая безопасность новой техники и технологии, охрана изобретений и «ноу-хау»,	удельный вес затрат на экономическую и инновационно-технологическую безопасность новой техники и технологии,
Повышение эффективности производства за счет инноваций	1) Прирост производительности труда 2) Прирост фондоотдачи 3) Прирост материалоотдачи
Ограничение роста ресурсоемкости и энергоемкости производства	1) Снижение удельных расходов важнейших видов материалов и металлов на единицу продукции 2) Снижение энергоемкости продукции и т.д.

3) удельный вес внутренних затрат на создание технологий и конкурентоспособного оборудования (отечественного производства в т.ч.), а также приобретенных по импорту, на единицу продукции или в стоимости конкурентоспособной продукции (по старому - это аналог затрат на патенты и лицензии, если предприятие не создает НИОКР);

4) удельный вес внутренних затрат на коммерциализацию технологий и техники, созданной на предприятии, приходящихся, на единицу продукции или в стоимости конкурентоспособной продукции, включая затраты на оформление патентов и генерирование «ноу-хау»;

5) удельный вес затрат на экономическую и инновационно-технологическую безопасность новой техники и технологии, охрану изобретений и «ноу-хау», мероприятия по противодействию технологическому шпионажу.

Предлагаемые критерии позволили бы не допускать в

объектах реальной экономике инвестирования неэффективных инновационных проектов не только по коммерческой эффективности, но и по заданным на макро-, мезо и микроуровнях инновационным индикаторам. Подобные индикаторы инновационной безопасности, сформированные на базе критериев, позволяли бы отсекал ненужные проекты и поддерживать необходимый баланс инновационного спроса в сферах экономической деятельности.

Целесообразно на базе критериев экономической безопасности существенно расширить систему инновационных индикаторов [2], с помощью которых предстоит определять требования к параметрам инвестирования новаций на макро-, мезо- и микроуровнях, при выполнении которых возможно реализовать переход к инновационной экономике в России (табл. 1).

Целесообразно дополнить индикаторы инновационной бе-

зопасности факторами и критериями влияния инноваций на структурные преобразования в индустриализации страны, отражаемые в тенденциях и приоритетах развития видов деятельности машиностроения и обрабатывающей промышленности.

Произошедшее преобразование классификации сфер экономической деятельности затрудняет выявление неблагоприятных тенденций структурных изменений за годы рыночных реформ и осуществление мониторинга индикаторов инновационной безопасности с использованием темпов роста промышленности. Вместо традиционных характеристик выпуска товарной продукции в подотраслях «промышленности» в российском статистическом ежегоднике появился ряд ее натуральных структурных составляющих - добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, позволяющие исследовать динамику видов деятельности в сопоставлении с ростом ВВП, инвестиций, финансовых показателей и других макроиндикаторов [2].

В соответствии с Классификацией Госкомстата ВВП по ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности) разграничен вклад каждого вида экономической деятельности в производство ВВП, но с научной точки зрения представляют интерес наиболее значимые из них, а именно, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, на базе которых целесообразно построение индикаторов инновационной безопасности.

Исследование структуры ВВП в период с 2002 г. по 2008 г. в разрезе видов экономической деятельности показывает увеличение доли добычи полезных ископаемых с 6,01% в ВВП в 2002г. до 8,07% по итогам 2008 г. Незначительно увеличилась доля обрабатывающих произ-

водств. Она достигла своего максимума в 2005 г., а затем вновь сократилась ниже уровня 2002 г., который будем считать в данном случае условной точкой отсчета. Несомненно, сказался и кризис, и недостаток финансирования, но основные причины, гораздо более сложные, кроются в сложившихся принципах производства с 1990 гг., когда приоритеты были отданы использованию имеющихся мощностей, получению прибыли от продажи сырья, ориентации на краткосрочные цели. Главной причиной этого стало отсутствие стимулов к обновлению и новаторству, как на микро-, мезо-, так и на макроуровне. Экспорт минерально-сырьевых ресурсов формирует порядка 70% валютных доходов России и, согласно данным Института национальной стратегии, Федеральный бюджет наполняется благодаря нефтяным поступлениям на 51%. В общемировой добыче нефти доля России составляет 13%, газа и никеля – 25%, алмазов – 30%, платины – 17%, палладия – 50%, золота – 8% [2].

В нефтехимии наблюдается недостаточная глубина переработки нефти и газа, в структуре экспорта - недостаточный удельный вес светлых нефтепродуктов и переработки газового конденсата, что приводит не только к прямым потерям нефтегазового сырья (до 30%), но и к дополнительным энергоресурсным затратам и инвестициям для поддержания заданных объемов экспорта.

Увеличение глубины переработки нефти и газа на 10-15% может дать 3-5-кратное повышение эффективности добывающего сектора промышленности. Здесь можно получить финансовые доходы на проведение инновационной индустриализации экономики.

Глубина переработки за 40-летний период увеличилась лишь на 12% и до сих пор составляет 72%, в то время как в США глубина переработки достигает 95,5%, в Западной Европе – 85-90%, в Китае – 85% [3].

Самым важным направлением развития промышленности, генерирующим инновационный прогресс, является наличие развитой системы машиностроительного производства, обеспечивающего все отрасли необходимым оборудованием. Только качественное функционирование данного направления позволит своевременно, полно, надежно удовлетворить потребности конкурентного инновационного производства и инновационной индустриализации экономики за счет внутренних возможностей страны. Именно мощная национальная, воспроизводственная, отлаженная структура машиностроения способна обеспечить безопасность страны и модернизацию основных производственных фондов на базе инноваций.

Без интегрального показателя, характеризующего долю продукции машиностроения в промышленном производстве невозможно оценить инновационную безопасность российской экономики с позиций обеспечения ее необходимыми машинами, оборудованием и приборами, относящимися к активной части основных производственных фондов.

По установленным правилам доля машиностроения и металлообработки в производстве промышленной продукции для экономической безопасности России должна быть не менее 25%. Такое условие необходимо, но не достаточно, так как машиностроение для инновационной индустриализации экономики должно выпускать конкурентоспособные машины и применять высокие технологии [4].

В период с 1990 по 1995 гг. спад в производстве металлообрабатывающих станков, кузнечно-прессовых машин, транспортных средств для производственных нужд был разрушительным. В результате мы имеем экономику, ориентированную на эксплуатацию имеющихся мощностей, а также импорт зарубежного машиностроительного оборудования.

Обвальный спад в станкостроении стал наиболее опасным, в том числе и для целого ряда смежных отраслей. Упал выпуск металлорежущих станков в 15,4 раз, с 74,2 тыс. шт. до 4,8 тыс. шт в период с 1990 г. по 2008 г., а в 1970 г. выпуск металлорежущих станков составлял 119 тыс. шт. Важно отметить, что еще более резкий спад произошел в производстве наиболее технологичных, прогрессивных и производительных металлорежущих станков с числовым программным управлением. В 1990 году их производство составляло 16741 шт., а в 2007 г. было выпущено всего 377 шт. Таким образом производство упало в 44 раза за 16 лет рыночной экономики. Что касается объемов выпуска кузнечно-прессовых машин, то они достигали в 1980 г. 43,1 тыс. шт., а за период с 1990 по 2008 гг. сократились соответственно с 27,3 тыс. шт. до 2,8 тыс. шт., т.е. в 9,75 раза. Выпуск линий автоматических и полуавтоматических для машиностроения и металлообработки является еще более трагичным. Он сократился с 556 комплектов в 1990 году до 5 комплектов в 2006 году. В 2003 году выпуск составил один комплект.⁵ Это происходит в то время, когда все прогрессивные производства мира полностью автоматизированы, их технологические процессы совершенствуются с каждым днем. Очень сложно в данной ситуации говорить о конкурентности отечественного производителя и инновационной индустриализации производства, но тем более становится очевидной и неотложной задача их решения.

Изменение представленных индикаторов с позиций инновационной безопасности и требований инновационной индустриализации производства, например, по металлорежущим станкам в выпуске обрабатываемой продукции необходимо как минимум в 15-20 раз (критическое минимальное значение). Но даже это лишь незначительно позволит оздоровить

фонды, обезопасить экономику от экспансии зарубежного оборудования, не говоря о нынешних значениях. Анализ производства возможен только при выходе на уровень минимально допустимых значений, которые должны быть определены с привлечением профессионалов в каждой из областей. Контроль за соблюдением показателей должен осуществляться государством.

Перевод промышленности на инновационный путь развития в перспективном периоде на 10-15 лет должен сопровождаться введением предельных индикаторов инновационной деятельности (минимально допустимыми) по важнейшим видам инновационной продукции и высоким технологиям. Требования к приоритетным направлениям инноваций, которые целесообразно контролировать на макроуровне, предполагают:

- предельно необходимый прирост производительности труда на единицу прироста экономического результата (чистого дохода) при инвестировании новых проектов развития обрабатывающей промышленности, который должен быть не ниже 1,5 раза для всех секторов экономики, а для наукоемких отраслей машиностроения достигать не менее 2,0 кратной величины;

- предельно необходимый прирост фондоотдачи на единицу прироста экономического результата (обратный показатель снижения капиталоемкости) должен быть не ниже 5% для всех сфер экономики и минимум 10% для наукоемких производств и машиностроения;

- предельно необходимое повышение эффективности использования энергии и сырья (снижение ресурсоемкости и энергоемкости) на единицу прироста экономического результата должен быть не менее 5-6% для всех отраслей реального сектора экономики, а энергосбережение в нефте- и газодобыче должно быть 10-12%.

Перечисленные индикаторы разумнее устанавливать при

разработке долгосрочной стратегии перехода к инновационной экономике (указанные индикаторы ориентированы на среднегодовой прирост ВВП 7-8%). А выполнение этих индикаторов хозяйствующими субъектами необходимо стимулировать путем снижения налогов (на прибыль и НДС), а также путем предоставления налогового кредита. И, наоборот, невыполнение установленных индикаторов должно сопровождаться повышенным налогообложением пассивных предпринимателей в пользу освобождения налогового гнета активных предпринимателей-инноваторов.

Экономическая безопасность на микро мезо и макроуровнях, включая интересы нашей страны, представляется чрезвычайно важной, позволяющих судить об уровне экономической безопасности страны и влиянии на нее инновационной деятельности. Критерии и индексы должны объединять и взаимосвязывать необходимые для качественного и безопасного функционирования страны ключевые направления деятельности, охватывать все сферы производств, устанавливать «контрольные» цифры, пороговые значения инновационной безопасности, которые, в свою очередь, позволяли бы оперативно и точно судить о положении дел и настраивать индустриальную политику инновационного развития в нужном направлении.

Литература

1. Медведев Д.А. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации 12 ноября 2009 года.

2. Экономическая безопасность России. Общий курс: учебник/ Под ред. В.К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009.

3. <http://www.oilandgaseurasia.ru/articles/p/106/article/1005>

4. Российский статистический ежегодник. 2008. М.: Росстат, 2008

Развитие интеграционных связей между российскими и зарубежными высшими образовательными учреждениями

Коренко Юлия Михайловна, соискатель, Государственный университет управления

В статье показано, что использование стратегии горизонтальной интеграции, совместной организации образовательного процесса для высших профессиональных образовательных учреждений приобретает особое значение. Предложен единый общеметодический критерий для оценки целесообразности принятия решения о возможности интеграции высших профессиональных образовательных учреждений.

Ключевые слов: горизонтальная интеграция, образовательный процесс, интеграционная стратегия, интеграционное взаимодействие, стратегия образовательной организации.

The development of integration ties between russian and foreign higher educational institutions
Korenko Yu.M.

State university of management
In article it is shown that the use of the strategy of horizontal integration, the joint organization of educational process of higher professional education institutions is of particular importance.

Suggested a unified common methodical criterion for evaluating the feasibility of making a decision about the possibility of integration of higher professional education institutions.

Keywords: horizontal integration, educational process, integration strategy, integration cooperation, strategy of educational organization.

При формировании стратегии по совместному оказанию образовательных услуг между российскими и зарубежными высшими профессиональными образовательными учреждениями устанавливаются такие взаимоотношения, которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей взаимодействующих организаций. Иными словами, отношения чистой конкуренции заменяются одним из вариантов сотрудничества; при этом спектр возможностей такого сотрудничества распространяется от слабого взаимодействия до горизонтальной интеграции.

Использование стратегии горизонтальной интеграции, совместной организации образовательного процесса для высших профессиональных образовательных учреждений приобретает особое значение в связи с тем, что данные организации должны ориентироваться на быстро меняющиеся потребности рынка. Совместная организация процесса обучения в этом случае позволяет [1]:

- ограничить конкуренцию между образовательными учреждениями;
- ориентировать оказание образовательных услуг (ОУ) на использование прогрессивных технологий обучения, улучшение качества преподавания;
- снижение уровня неопределенности в реализации ОУ потребителям;
- облегчение заимствования различных технологических новшеств в процессе обучения, обмен опыта в подготовке учебных планов, двухуровневой подготовке кадров, между преподавательским составом образовательных учреждений;
- подготовка специалистов, имеющих опыт знакомства с деловой, культурной, политической жизнью различных стран и кросс-культурных коммуникаций;
- снижение издержек на продвижение ОУ на международном рынке образовательных услуг (МРОУ).

Интеграционная стратегия предполагает появление у российского образовательного учреждения возможности установления тех или иных видов связей с интересующими ее Университетами, а также противостояние конкуренции со стороны других организаций [3]. Данная стратегия направлена прежде всего на нейтрализацию потенциальных конкурентов, то есть образовательных учреждений, не являющихся, но потенциально могущих стать конкурентами (организации, которые при определенных условиях после относительно небольших затрат могли бы стать конкурентами). Обычно таких организаций немного, но они внимательно наблюдают за ситуацией на рынке и при появлении первых признаков активизации деятельности в сфере образования, при росте платежеспособного спроса на ОУ, при увеличении цен и рентабельности потенциальные конкуренты быстро завоевывают лидирующие позиции.

Поэтому вложения средств в интеграционную стратегию можно рассматривать как плату за снижение риска в деятельности организации в сфере ОУ или, еще точнее, предотвращение возможных в будущем более крупных потерь. Формирование стратегии интеграции высшими профессиональными образовательными учреждениями предполагает следующие этапы (рис. 1).

При разработке интеграционной стратегии организации сферы ОУ важным является вопрос о выборе партнера по горизонтальной интеграции.

Вопрос о рациональных границах интеграции высших профессиональных образовательных учреждений давно обсуждается в экономической литературе. Однако единого ответа на него нет, решение зависит от конкретной ситуации.

Выделим факторы, определяющие целесообразность интеграции целесообразности взаимодействия организаций в сфере ОУ:

1. Экономическая целесообразность. Если горизонтальная интеграция позволяет более эффективно использовать объединенные ресурсы, чем при работе порознь, сократить издержки на оказание ОУ, обеспечить реализацию более прогрессивных технологий обучения, повысить спрос у потребителя на ОУ, то такая интеграция целесообразна [2].

2. Управляемость. Возможности коллектива или отдельных групп коллектива осуществлять постоянную работу по организации обучения студентов в зарубежных вузах-партнерах (вопросы академическая успеваемость студентов, подготовка документов для оформление виз, академические рекомендации, мотивационные письма и т.д.) [5].

3. Восприимчивость к рыночной ситуации. Эта сторона функционирования образовательных учреждений имеет особое значение, в основе деятельности которых должно лежать стремление к удовлетворению потребностей работодателей. То есть образовательные программы, предлагаемые высшими учебными заведениями, должны быть востребованы на рынке труда.

4. Научно-технический прогресс и проведение научно-исследовательской работы, обмен информацией. Интеграция высших профессиональных образовательных учреждений должна приводить не только к



Рис. 1. Этапы формирования интеграционной стратегии при реализации совместных образовательных программ высшими профессиональными образовательными учреждениями

реализации совместных программ обучения студентов, но и должна способствовать обмену опытом между преподавателями, ведению совместных научно-исследовательских работ, публикациям в сборниках трудов вузов, участвующих в интеграционных проектах, совместное участие в международных проектах (например, программа Темпус (TEMPUS), финансируемая Европейским Союзом и направленная на поддержку процессов модернизации высшего образования в странах-партнерах из Восточной Европы, Центральной Азии, Западных Балкан и Средиземноморья).

Можно также предложить единый общеметодический критерий для оценки целесообразности принятия решения о возможности интеграции – повышение стратегического потенциала высшего профессио-

нального образовательного учреждения.

Как видно из приведенного перечня этапов, формирование интеграционного союза в сфере ОУ – достаточно трудоемкая процедура. Однако значимость для образовательного учреждения этого процесса намного превосходит затраты на его реализацию. Дело в том, что сам по себе процесс вхождения российского образовательного учреждения на МРОУ, осмысление своих возможностей и предложений, коллективное обсуждение, разбор различных вариантов действий в тех или иных сферах деятельности образовательной организации приносят огромную пользу, повышают степень системности и обоснованности принятия решений по совершенствованию учебных планов, по повышению квалификации профессорско-преподавательского состава и

качества образовательных услуг [4]. Немаловажно и то, что в процессе обсуждения стратегии улучшается менеджмент, консолидируется коллектив, снижается уровень противоречий в интересах работников организации. Поэтому поиски наилучших форм функционирования образовательных учреждений в современных условиях должны продолжаться и в теоретическом, и в экспериментальном аспектах.

На практике организация редко использует только одну стратегию деятельности, поэтому разработка стратегии предполагает выполнение следующих этапов:

1) уточнение области деятельности образовательной организации, ее идентификацию в хозяйственной, деловой, административной, образовательной и иных средах в системе рыночной экономики;

2) анализ стратегического потенциала образовательной организации;

3) определение в соответствии с потенциалом образовательной организации возмож-

ных рыночных ниш деятельности;

4) анализ МРОУ;

5) позиционирование организации образовательной организации на МРОУ;

6) анализ возможностей создания интеграционной зоны образовательной организации, определение ее интеграционной стратегии;

7) разработку финансово-инвестиционной стратегии образовательной организации;

8) определение стратегии управления.

Эти этапы могут повторяться и корректироваться в ходе формирования стратегии образовательной организации. Однако хотелось бы подчеркнуть следующий принципиальный момент: в первоначальной, базовой последовательности этапов анализ потенциала высшего профессионального образовательного учреждения должен предшествовать анализу МРОУ. Это связано с тем, что без знания потенциала собственной организации невозможно определить, какая именно часть МРОУ должна подвергнуться наиболее детальному исследованию.

Литература

1. Жуков В.А. Тенденции развития сферы деловых путешествий в России // Вестник Университета (ГУУ). – 2013. – № 9. – с. 10-12.

2. Жукова М.А. Особенности развития персонала в индустрии туризма / Вестник Университета (ГУУ). 2013, № 9. с. 15-18

3. Лукьянова А.А. Концепция управления знаниями в контексте управления человеческими ресурсами. // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2011. № 2. С. 23-29.

4. Румянцева З.П. Стратегические подходы консультационных фирм к управлению знаниями // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 4. - с. 117-123.

5. Чудновский А.Д. Методические рекомендации по формированию потребительских мотиваций у туристов // Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции». 2011. № 4. - с. 45-47.

Теории и методы инновационного развития социально-экономической системы страны

Клименко Эдуард Юрьевич,
к.ф.-м.н., РЭА имени Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены основные положения теорий, на основе которых возможно инновационное развитие социально-экономической системы страны. В частности, теории экономики знаний, инновационной экономики, информационной экономики, коммуникационной экономики, креативной экономики, новой экономики, интеллектуальной экономики.
Ключевые слова: инновации, теория, метод, развитие, социально-экономическая система.

Theory and methods of innovation development of the socio-economic system of the country
Klimenko E.Y., Cand.Phys-math.Sci., REA named after G.V. Plekhanov
The article deals with the basic provisions of the theories on which the possible innovative development of socio-economic system of the country. In particular, the theory of knowledge economy, innovation economy, information economy, communication, creative economy, the new economy and intellectual economy.
Keywords: innovation, theory, method, development, socio-economic system.

Рассмотрим ключевые положения теорий, на основе которых возможно инновационное развитие социально-экономической системы страны (СЭС) и входящей в ее состав национальной инновационной системы. В качестве таких теорий предлагается рассматривать теории экономики знаний, инновационной экономики, информационной экономики, коммуникационной экономики, креативной экономики, новой экономики, интеллектуальной экономики. Дадим краткую характеристику данных теорий с точки зрения раскрытия вклада каждой теории в решение конкретного вида проблем инновационного развития СЭС. На рисунке представлено, какие теории преимущественно применяются для решения основных проблем инновационного развития СЭС.

Экономика знаний. Становление науки как непосредственной производительной силы важно отличать от сложившихся тенденций, связанных с развитием информационного общества, где наука является важной производительной силой, причем знания играют все более решающую роль, при этом производство знаний - основной источник экономического роста страны. Вследствие этого, теория экономики знаний – это теория, характеризующая процессы производства знаний и их последующего эффективного использования в различных сферах бизнеса и общества [1].

Основные положения теории экономики знаний позволяют охарактеризовать, прежде всего, процессы, обеспечивающие постоянный и устойчивый рост объемов НИОКР в расходах государства и предпринимательских структурах, а также процессы, связанные с регулированием и поддержанием стабильного роста капитализации объектов инновационной инфраструктуры страны. Следование методологическим положениям теории экономики знаний позволяет организовать научные исследования так, чтобы они свидетельствовали о стабильном повышении уровня интеллектуального капитала общества и бизнеса (увеличение числа зарегистрированных патентов, методик работы, инструкций, улучшений системы управления предпринимательской структурой).

Также в рамках теории экономики знаний большое внимание уделяется изучению такого актива, как умения конкретных работников, коллективов решать сложные научные и инженерные задачи. Следование основным положениям теории экономики знаний обеспечило смещение акцентов в производстве в сторону рационального решения интеллектуальных проблем посредством создания систем и механизмов автоматического проектирования, где компьютеры многократно ускоряют процессы по проектированию и конструированию новых изделий для большинства отраслей промышленности и сферы услуг [2]. Отсюда, при применении методологических положений теории экономики знаний успешно решаются экономические проблемы инновационного развития СЭС, из-за того, что в современных экономических условиях, когда постоянно изменяется производство, критическим моментом выступило время создания новой продукции, а не ее непосредственное производство. Использование основных положений теории экономики знаний, как результат, привело к тому, что экономика «фабричных труб», где преобладает массовое производство, было заменено на экономику интеллектуального труда [3].



Рис. 1. Проблемы инновационного развития СЭС и основные теории, позволяющие их решить

Что касается возможностей использования теории экономики знаний для решения вопросов инновационного развития СЭС России, то здесь следует помнить, что в нашей стране сегодня остро стоят вопросы и обеспечения инновационного развития, и обеспечения простого воспроизводства, в силу существенного износа основных производственных фондов предпринимательских структур. Поэтому, с нашей точки зрения, на начальном этапе применение основных положений теории экономики знаний будет в России достаточно затратным. В тоже время в силу позитивной внешнеэкономической ситуации, когда нефтяные цены дают значительный приток денежных ресурсов и расширяют потенциальные возможности наверстать упущенное в процессах обеспечения простого воспроизводства посредством внедрения прорывных промышленных технологий, использование основных положений теории экономики знаний для инновационного развития СЭС позволит найти действенные механизмы улучшения инвестиционного и инновационного климата в РФ.

Инновационная экономика. Теория инновационной экономики дает развернутое понимание и представление об экономической природе и структуре инновационного цикла в бизнесе и в общественной жизни. Основные методологические положения теории инновационной экономики позволяют обеспечить восприятие инно-

вационных процессов как комплексных, сложных экономических явлений, которые объединяют значительное число и виды экономической деятельности в специфическую инновационную сферу. Теория инновационной экономики позволяет рассматривать понятие инновационной экономической деятельности как специфический термин современной экономической теории. Фактически, согласно теории инновационной экономики, инновационная экономическая деятельность - это специфическая воспроизводящая система экономических отношений, возникающих между различными предпринимательскими структурами при создании, внедрении, распространении, потреблении и обновлении новшеств [4].

Также основные положения теории инновационной экономики позволяют рассматривать инновационный цикл как сложный экономический процесс. С позиции решения проблем инновационного развития СЭС инновационный цикл рассматривается как комплексная инновационная экономическая деятельность, которая предстает и как определенная временная последовательность различных этапов, и как совокупность инновационных экономических отношений, как совокупность определенных функций, связанных с обеспечением единства, взаимосвязанности разработки и внедрения нововведений. Таким образом, использование основных методологических положений теории инноваци-

онной экономики при решении проблем инновационного развития СЭС позволяет оптимизировать структуру экономических отношений на уровне рационализации объектно-субъектной структуры инновационной деятельности в экономике. То есть, основные методологические положения теории инновационной экономики используются, как правило, для решения организационных проблем инновационного развития СЭС.

Здесь следует отметить, что объектами инновационных отношений в рамках теории инновационной экономики выступают различные типы инноваций. Как результат субъектами инновационных отношений выступают предпринимательские структуры, связанные с движением объектов инновационной деятельности. Основные субъекты здесь - создатели, производители, продавцы, покупатели и потребители новшеств. Субъектами инновационных отношений часто выступают негосударственные и государственные институты, различные финансовые и кредитные учреждения, учреждения сферы высшего образования [5].

Главным субъектом инновационных отношений теория инновационной экономики позволяет нам рассматривать также государственную корпорацию, в рамках которой происходит комплексная реализация инноваций, органическое объединение и инициация инновационного толчка для реализации новшества, его рациональное продвижение к потребителям. При этом устойчивость экономического роста корпоративных структур напрямую зависит от эффективности использования их ресурсного потенциала и комплексности структурных и инновационных преобразований [6].

Все это требует посредством использования основных методологических положений теории инновационной эконо-

мики эффективной реализации закономерностей в сфере трансформации инновационных отношений путем преобразования их в совокупность стандартизированных взаимодействий участников инновационной деятельности. Это очень важно с точки зрения последующего совершенствования СЭС на основе обеспечения инновационного развития государственных корпораций.

Фактически, использование основных положений теории инновационной экономики позволяет при решении организационных проблем инновационного развития СЭС формировать институт предпринимательских структур-лидеров, которые первыми осваивают различные новшества и меняют инертное отношение общества, науки и бизнеса к организации эффективной инновационной деятельности. Все это приводит к появлению в стране объектов СЭС и предпринимательских структур, чья деятельность направлена на создание новшеств, имеющих уровень мировых стандартов, на производство новой конкурентоспособной продукции, разработку новых энергоэффективных технологий, получение требуемой высокой нормы прибыли, много социально-экономического эффекта [7]. Решая организационные проблемы инновационного развития СЭС на основе методологических положений теории инновационной экономики, государство получает развитую и многообразную систему организационных связей, развитую и гибкую функциональную структуру осуществления инновационных процессов в экономике. Как результат, в экономике формируются уникальные механизмы финансирования инновационной деятельности, основой которых выступает оборот рискованных капиталов [8].

Другими словами, использование основных положений теории инновационной экономики для решения организаци-

онных проблем инновационного развития СЭС позволяет получить эффективную систему обеспечения инновационного развития народного хозяйства страны, в рамках которой субъекты инновационной деятельности, вступая в производственные отношения, ориентируются, прежде всего, на свои интересы в повышении конкурентоспособности и интеллектуального потенциала. То есть, инновационные отношения в экономике проявляются, прежде всего, как инновационные интересы, аккумулирующиеся в специфических целях, задачах, средствах реализации, имеющих преимущественно социально-ориентированную основу.

Информационная экономика. Эта теория инновационного развития СЭС определяет перспективы создания в национальной экономике сетевых корпоративных ресурсов, необходимых для интенсификации процессов инновационной деятельности. Действительно, Капельский М. определяет современное общество как общество, в котором доминируют сетевые структуры [9]. В рамках экономической свободы информационные сети играют роль рационального рыночного регулятора, который обеспечивает перетоки свободных капиталов в прибыльные и перспективные сектора национальной экономики. На основе сетевого принципа государственные корпорации как субъекты СЭС строят свои структуры, свои внешние и внутренние связи, при чем различия между данными связями все более стираются.

Сети в максимальной степени отражают сложность функциональных задач экономики, общества и объектов СЭС. Поэтому данные сети отражают содержание и сущность инновационной экономической деятельности, а также ее состояние применительно к оценке ресурсоемкости и рентабельности инноваций. Мартин В. в аспек-

те всего сказанного предлагает особое внимание уделять процессам построения телекоммуникационных сетей для субъектов национальной экономики, осуществляющих инновационные проекты [10]. В свою очередь Норман А. указывает на важную роль современных компьютерных сетей при обеспечении инновационного развития государства и общества [11]. Наконец, Малган Г. предлагает считать глобальные информационные сети основной формой организации инновационной деятельности и функционирования мирового сообщества [12].

Из данных высказываний о значении информационных сетей вытекает роль методологических положений теории информационной экономики для инновационного развития СЭС по критерию обеспечения высокого уровня операционной эффективности субъектов инновационной деятельности, включая и государственные корпорации. Другими словами, теория информационной экономики позволяет в наибольшей степени решать экономические и социальные проблемы инновационного развития СЭС.

При этом, следует отметить, что политика по обеспечению операционной эффективности субъектов инновационной деятельности без четкой и разработанной стратегии информационной поддержки инноваций, без оригинальных изобретений и разработок в сфере осуществления информационных процессов, будет иметь существенные недостатки и ограничения. Во многом это связано с тем, что различия между субъектами инновационной деятельности в цене или издержках обусловлены многоэтапностью инновационных процессов, которые необходимы для разработки, продвижения, продажи, доставки инновационной продукции на рынки. Доминирование по уровню издержек объясняется эффективной в сравнении с прочими субъекта-

ми инновационной деятельности информационной поддержкой отдельных направлений организации инновационных процессов. И это преимущество будет иметь различные временные отрезки. Субъекты инновационной деятельности будут отличаться по технологиям, затратам, формам мотивации сотрудников, формам организационного управления инновационной деятельностью, а самое главное по формам информационного обеспечения данных процессов. В свою очередь различия по операционной эффективности будут определять и различия по уровню прибыльности субъектов инновационной деятельности, что и позволит прогнозировать долгосрочную перспективу успешной разработки и внедрения инноваций в национальной экономике [13].

Важно также указать на существующие ограничения по верхнему уровню производительности, которые связаны с суммированием всех известных, а также доступных методов по организации инновационной деятельности для любого конкретного момента времени [14]. Обеспечивая рост операционной эффективности, любой субъект инновационной деятельности обладает возможностями, на основе данных методов, стать максимально ближе к высшей границе производительности. Это всегда требует инвестиций, а также повышения качества труда и пр. В современной информационной экономике в условиях высокого накопления знаний и качества человеческого капитала повышение уровня операционной эффективности решается в короткие сроки, что подчеркивает опыт японских государственных корпораций. Фактически, глобальные информационные сети и реализуемые информационные технологии позволяют ускорить и облегчить процессы выравнивания различных конкурентных преимуществ субъектов инновационной деятельно-

сти, чья стратегия сегодня должна базироваться на повышении эффективности операционной деятельности, но ни в коем случае на совершенствовании, а также поддержании своих конкурентных преимуществ. Информационная экономика указанные конкурентные преимущества быстро сделает достоянием всех субъектов инновационной деятельности, что приведет к перемещению инновационных процессов в область осуществления рациональных лицензионных отношений.

Коммуникационная экономика. В процессе углубления социальных и экономических исследований очевидным становится недостаточность реализации только технократических подходов при разработке и внедрении инноваций. При этом акценты все более смещаются на исследование закономерностей развития человека, фундаментальных ценностей, определяющих инновационную деятельность в национальной экономике. Несмотря на научно-технический прогресс, нарастает фрагментарность инновационного развития СЭС, что сегодня уже не считается отклонением от нормальной экономической деятельности, а, фактически, новой нормой организации работы объектов системы. Ряд ученых считает, что не использование основных положений теории коммуникационной экономики для инновационного развития СЭС приводит к осуществлению на национальном уровне стратегии непредвиденных последствий разработки и внедрения инноваций [15]. Подобные перемены меняют современную СЭС на каждом структурном уровне ее организации. Это также значительно влияет на инновационные процессы государственных корпораций, что проявляется в следующем.

Прежде всего, в области организации инновационной деятельности логика промышленного производства отступа-

ет логике потребления коммуникаций, а также преобладания невещественных потребностей субъектов системы. Как результат, инновационные товары оказываются «сконструированными» для целевых аудиторий: их материальная и объективная ценность все меньше возрастает, начинает преобладать субъективная идентификация продукта, который становится «артефактом» [16].

Данные изменения в характеристиках инновационного продукта вызваны замещением социально-экономической доминанты культурной. В результате этого, традиционные отношения между субъектами и потребителями инноваций постоянно изменяются, в обществе доминирует комплекс отношений между сообществами потребителей. Это приводит к трансформации нормативную компоненту отношений при создании инновационных продуктов, главным становится идентификация потребителей ценности инновационного продукта. Коммуникации позволяют оперировать ценностями, что противоречит институционализированным процедурам организации инновационной деятельности государственных корпораций. Как результат, коммуникация выполняет ряд функций памяти при инновационном развитии СЭС, отвечая за осуществление рефлексии субъекта системы процессов производства и продвижения инновационной продукции. Главным при инновационном развитии СЭС становится наладить отношения с «рефлексивными сообществами», которые основаны на понимании сущности распределенного посредством коммуникаций знания, «памяти» об инновационном продукте. Как считает Стриженко А.А., главное требование в организации инновационной деятельности субъектов системы в условиях коммуникационной экономики связано с выработкой «символического опосредования» результатов инновацион-

ной деятельности [17].

Поэтому для субъектов СЭС рациональное производство инновационной продукции приобретает меновую стоимость с точки зрения распределенного распространения информации и выстраивания коммуникаций с прочими участниками инновационной деятельности. Результатом промышленного производства выступают не инновационные продукты, включающие в себя информацию и материалы, а коммуникации субъекта СЭС как таковые. Фактически, использование основных методологических положений теории коммуникационной экономики позволяет решать социальные и экологические проблемы инновационного развития СЭС. В свою очередь, информация не играет больше репрезентативной роли, она возникает в рамках взаимодействий участников инновационной деятельности посредством осуществления переплетающихся процессов волеизъявления и познания.

Креативная экономика. Эта теория инновационного развития СЭС характеризуется на основе креативного подхода к организации инновационной деятельности субъектов, включая и государственные корпорации. В основе методологических положений теории креативной экономики, которые важны для инновационного развития СЭС, лежат положения, связанные с проектным мышлением, креативным воображением (моделированием), практической направленностью создаваемой инновационной продукции. Понятие теории креативной экономики впервые было введено английским журналом *BusinessWeek* (август 2000 г.) [18].

Сегодня ведущей страной мира, использующей теорию креативной экономики для инновационного развития СЭС, является Великобритания, разрабатывающая и совершенствующая нормативно-правовую базу деятельности субъек-

тов системы, уточняющая приоритеты инновационного развития, изложенные в стратегических и политических документах инновационного развития СЭС, посредством осуществления комплекса экономических, культурных и социальных взаимодействий государства, науки и общества.

Реализация основных положений теории креативной экономики при инновационном развитии СЭС в долгосрочной перспективе ориентирована на формирование привлекательного инвестиционного климата, содействие осуществлению всех форм социального согласия, развитию институтов социальной сферы, например, посредством модернизации сферы образования. При использовании основных положений теории креативной экономики для инновационного развития СЭС формируются эффективные экономические модели, рациональные типы построения социальных отношений, адаптивные культурные парадигмы, повышающие уровень восприятия инновационных инициатив со стороны общества. Фактически, применение основных методологических положений теории креативной экономики позволяет сегодня эффективно решить экологические и нормативно-правовые проблемы инновационного развития СЭС.

Новая экономика. Основные положения теории новой экономики позволяют оптимизировать финансовую составляющую процессов инновационного развития СЭС. Основные положения теории новой экономики позволяют эффективно осуществить меры государственной финансовой поддержки субъектов, реализации субъектами финансовой модели организации инновационной деятельности, которая ориентирована на широкое применение данными субъектами инструментария информационных и технологических инноваций применительно к валютно-финансовой системе поддерж-

ки инновационных процессов.

В области реализации основных методологических положений теории новой экономики находятся такие важные элементы формирования новой инновационной реальности, которая создается информационными технологиями и на секторальном, и на национальном уровнях организации инновационной деятельности субъектов СЭС, включая и государственные корпорации. Применение основных положений теории новой экономики позволяет в достаточной степени усилить динамичность современного этапа обеспечения общественного прогресса и повышения конкурентоспособности субъектов СЭС. Фактически, применение основных положений теории новой экономики позволяет решить нормативно-правовые и экономические проблемы инновационного развития СЭС.

Интеллектуальная экономика. Основные положения теории интеллектуальной экономики затрагивают такие сферы деятельности как создание субъектами СЭС интеллектуальных жизненных благ посредством применения воспроизводимых факторов промышленного производства и, в частности, интеллектуального капитала. При этом понятие «интеллектуальные блага» в теории интеллектуальной экономики связаны с множеством создаваемых, а также предполагаемых для создания ценностей, чье потребление обеспечивает повышение уровня духовного и материального и благосостояния государства, общества, отдельного человека [19].

В свою очередь, понятие «воспроизводимые факторы промышленного производства» определяют важность осуществления расширения воспроизводства «капитальных» знаний, обеспечивающих и сохранность всех форм капитала, и расширение воспроизводимого требуемого объема потребительских благ, созда-

ваемых субъектом. Воспроизводимые факторы промышленного производства – это созидательные капитальные ценности, использование которых обеспечивает устойчивость экономического равновесия субъекта СЭС и не связано с нерациональным использованием ресурсной базы инновационной деятельности.

Поэтому, использование основных положений теории интеллектуальной экономики позволяет обеспечить инновационное развитие СЭС за счет расширения спектра воспроизводимых факторов производства, которые выступают как взаимосвязанное единство вещественного, природного и человеческого капиталов, позволяют повысить уровень обеспеченности субъекта системы созидательным капиталом. Также повышение уровня обеспеченности созидательным капиталом требует от субъектов усилий, связанных с созданием интеллектуальных новейших «капитальных» знаний, требуемых для разработки и внедрения инноваций. Иными словами, обращение субъектов СЭС и, в частности, государственных корпораций приведет к наличию у них необходимого объема капитализированных интеллектуальных знаний, обеспечивающих перевод субъектов СЭС на новый уровень конкурентоспособности. Следует также отметить, что применение основных положений теории интеллектуальной экономики позволяет успешно решать организационные проблемы инновационного развития СЭС.

Литература

1. Экономика знаний: региональные аспекты: в 2-х т. / Рос. АН. Урал. отд. Институт экономики. - Екатеринбург: [б. и.], 2009. - Т. 1. - 2009. - 286 с.
2. Касьянова А.К., Ченцова М.В. На пути к экономике знаний: институционально-теоретический и практический подходы. - М.: МАКС Пресс, 2008. - 162 с.
3. Дьяченко М.А. Современные концепции формирования интеллектуального капитала в императивах экономики знаний. - Волгоград, 2009. - 55 с.
4. Ляскова Е.А., Довбий И.П., Узких Ю.А. Формирование инновационной экономики России: монография. - Челябинск: ЮУрГУ, 2009. - 158 с.
5. Панышин И.В., Кашицына Т.Н. Развитие инновационной инфраструктуры региона: монография. - Владимир: [б. и.], 2010. - 215 с.
6. Лочан, С.А. Механизм обеспечения устойчивого развития корпорации // Интеграл. - 2011 - № 6(62), с. 89
7. Финансовые источники инновационной экономики: международная практика и российские реалии: монография / Л. А. Чалдаева и др. - М.: МГТА, 2011. - 168 с.
8. Гасанов М.А. Структурные сдвиги и формирование технологического базиса инновационной экономики: монография. - Томск : Изд-во Томского политехн. ун-та, 2011. - 166 с.
9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
10. Martin W.J. The Global Information Society. Aldershot: Ashlieb Gower; Brookfield, Vt., USA: Gower, 1995. P.99

11. Norman A.C. Information Society: An Economic Theory of Discovery, Invention, and Innovation. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993. P. 120.

12. Mulgan GJ. Communications and Control: Networks and New Economies of Communication. Oxford: Polity, 1991. P. 19.

13. Чернавский Д.С. «Синергетика и информация». – М.: Наука, 2001; Корчагин Ю.А. Информация и человеческий капитал. Вестник ЦИРЭ «Проблемы региональной экономики». - Воронеж: ЦИРЭ. - № 10. – С.: 16.

14. Одинцев С.В. Место и роль интеллектуального капитала предприятия в современном мире // Наука и промышленность России. - № 10 (66), 2002. – С.:87-94.

15. Мартынов, Л. М. Методология управления организациями в информационно-коммуникационной среде: монография. - СПб. : Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экономики и финан., 2003. - 180 с.

16. Шадрин А.Е. Проблемы стимулирования развития информационно-коммуникационных технологий: препринт. - М., 2002. - 47 с.

17. Стриженко А.А. Роль информационно-коммуникационных технологий в развитии международного бизнеса: монография. - Барнаул : Изд-во ААЭП, 2009 (Барнаул). - 204 с.

18. The Creative Economy. BusinessWeek (Special double issue: The 21st century corporation), 28 августа 2000 года. С. 1-5.

19. Салихов Б.В. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура и основы управления: монография. - М.: Дашков и К, 2008. - 155 с.

Модель управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития отраслевых экономических систем

Чечина Оксана Сергеевна,

к.э.н., доцент кафедры экономики промышленности, Самарский государственный технический университет

В статье исследуются закономерности и особенности инновационного развития отраслевой экономической системы на примере высшего профессионального образования. Отмечено, что в последнее время в изучении инновационных процессов в высшем профессиональном образовании сложилась принципиально новая ситуация. Представлены статистические данные по исследуемым особенностям инновационного развития отраслевой экономической системы на примере высшего профессионального образования и организации вузовской науки. В рамках исследования представлена структура модели управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития отраслевой экономической системы, отмечается ее отличительная особенность. Показаны семь основных блоков, входящих в состав данной модели.

Ключевые слова: человеческий капитал, модель управления, инновация, инновационное развитие, отраслевая экономическая система, высшее профессиональное образование, инновационные процессы.

Model of human capital management for Innovative Development of sectoral economic systems
Chechina O.S.
Samara State Technical University

The article studies the regularities and peculiarities of innovative development of the industry of the economic system on the example of higher professional education. Noted that recently in the study of innovation processes in higher professional education has developed a fundamentally new situation. Presents statistical data on investigated peculiarities of innovative development of the industry of the economic system on the example of higher professional education and the organization of higher education and science. The study presents the structure of the model of human resources management in the interests of innovative development of the industry of the economic system, celebrated its distinguishing feature. Shows the seven main units included in the model. Given a detailed description of all main components of the presented models, including the criteria of innovation human capital and criteria the contribution of human capital in the change of innovative potential participants in sectoral economic system. Keywords: human capital management model, innovation, innovative development, industrial economic system, higher education, innovation processes.

С развитием информационной экономики существенно изменяется роль человека в условиях нового типа хозяйства. Анализ этих изменений влечет за собой необходимость изучения модели управления человеческим капиталом в интересах развития отраслевых экономических систем [1].

Представим, прежде всего, закономерности и особенности инновационного развития отраслевой экономической системы (ОЭС) на примере высшего профессионального образования (ВПО) с точки зрения отслеживания изменений в организации и управлении человеческим капиталом участников ОЭС для повышения квалификации и компетентного уровня работников, ориентированных на создание и внедрение инноваций.

Самое главное, что требуется отметить в отношении закономерностей инновационного развития ОЭС, это то, что в последние годы в изучении инновационных процессов в ВПО сложилась принципиально новая качественная ситуация.

Первая закономерность инновационного развития ОЭС – состав и структура инновационных процессов в ВПО принципиально изменились с позиций управления человеческим капиталом участников ОЭС [2]. Применительно к распаду централизованной системы по планированию научной и инновационной деятельности в ВПО прекратила свое существование проблематика постановки директивных показателей для инновационных процессов участников ОЭС. Также следует указать на то, что проблемы стимулирования труда и построения организационных структур стали второстепенными для ВПО. Также возникли принципиально новые сферы инноваций для участников ОЭС — финансы, маркетинг, преобладающие системы руководства и собственности в ВПО (так называемое преобладание corporate governance как закономерности инновационного развития ОЭС [3]).

Вторая закономерность инновационного развития ОЭС – стремление участников ОЭС обеспечить свою высокую конкурентоспособность путем наращивания инновационного потенциала стало основой для обеспечения выживания в высококонкурентной, принципиально новой среде ведения научной и инновационной деятельности. Восстановление и поддержание высокого уровня конкурентоспособности стало задачей комплексной организационно-экономической трансформации участников ОЭС на примере ВПО [4].

Третья закономерность инновационного развития ОЭС – произошло значительное изменение целей и задач стратегии инфраструктурного обеспечения научных и инновационных процессов в ВПО. Здесь следует указать на то, что резко сократилось государственное ресурсное обеспечение действующих исследовательских центров при участниках ОЭС, а все оставшееся научное и методическое обеспечение государственных ведомств, которые были заинтересованы в разработках ВПО, осуществлялось исключительно за счет краткосрочных проектов применительно к одному календарному году. Все это практически исключило возможности ведения участниками ОЭС лонгитюдных исследований.

Как результат, в подобных условиях зарубежные структуры (USAID, Всемирный банк, программы оказания научной помощи ЕС, отдельные научно-исследовательские фонды) стали осуществлять ресурсное обеспечение научных и инновационных проектов в области совершенствования инновационного поведения участников ОЭС

на примере ВПО. В итоге, зарубежные исследователи стали получать прямой непосредственный доступ к объектам исследования участников ОЭС [5].

Таким образом, применительно к международному сотрудничеству участников ОЭС появились возможности напрямую и эффективно применять освоенные подходы, а также инструменты ведения научной и инновационной деятельности в ВПО. Но, при этом, дизайн и практическая направленность проводимых исследований и разработок в меньшей или большей степени приходилось подстраивать под специфические запросы и интересы зарубежных инвесторов, что приводило к несовпадению векторов государственной инновационной политики и направлений научной и инновационной деятельности в ВПО.

Четвертая закономерность инновационного развития ОЭС - изменился «ландшафт» и среда организации научных и инновационных процессов в ВПО. Здесь следует указать на то, что прекращение функционирования централизованной системы по организации и управлению научной и инновационной деятельностью участников ОЭС исключило реализацию возможностей по сплошному статистическому наблюдению результатов разработки и внедрения инноваций в ВПО. Что касается проведения выборочных наблюдений, необходимо отметить, что постепенно традиции советской «открытости вузов» были полностью изжиты, а прививаемые Министерством образования и науки РФ зарубежные традиции, связанные с демонстрацией успехов как важным средством укрепления инновационной ориентированной репутации участников ОЭС приживаются с большим сопротивлением и большим трудом [6].

Также, руководители участников ОЭС на примере ВПО в полной мере осознали, что ведение научной и инновационной деятельности сегодня следует считать сильным фактором, обеспечивающим укрепление конкурентоспособности.

В тоже время все меньше у участников ОЭС возникает желания, связанного с необходимостью делиться «ноу-хау» со своими конкурентами. Важно также учитывать, что, так как существенная часть подлинных достижений в научной и инновационной деятельности многих участников ОЭС на примере ВПО коренится в сферах «черного» и «серого» бизнеса, закрытость большинства вузов для внешних исследователей объяснима, но требует преодоления, что и является в ближайшее время задачей Министерства образования и науки России. Все представленные выше закономерности наложили определенный отпечаток на формы, тематику, методы ведения научной и инновационной деятельности, обеспечение конкурентоспособности и инновационного развития отечественных участников ОЭС на примере ВПО в последние годы.

Обратимся теперь к раскрытию особенностей инновационного развития ОЭС, представив также статистические данные по рассматриваемым особенностям на примере ВПО и организации вузовской науки. Главными особенностями инновационного развития ОЭС на примере ВПО необходимо считать следующие особенности:

- второстепенный статус научно-исследовательской составляющей в деятельности отечественных вузов;

- затянувшийся трансформационный период формирования приборной базы ведения научной и инновационной деятельности в ВПО;

- незавершенность работ в области трансформации методов и методик оценки результативности ведения научной и инновационной деятельности участников ОЭС на примере ВПО.

Второстепенный статус научно-исследовательской составляющей в деятельности отечественных вузов. Действительно, в современных вузах России, что существенно их отличает от специализированных объектов национальной инновационной системы, научно-исследовательская составляющая являет-

ся второстепенной в ее сравнении с реализуемой образовательной компонентой. Указанная особенность, как результат, выражается и влияет на структуру формируемого человеческого капитала и объемах ресурсного обеспечения образовательной, а также научной и инновационной деятельности участников ОЭС [7]. Следует также указать на тот факт, что все средства, которые зарабатывают вузы от оказания на основе договора различных образовательных услуг, как правило, на недостаточном уровне вкладываются в совершенствование научной и инновационной деятельности, чья успешность сегодня выступает фактором конкурентоспособности участников ОЭС на примере ВПО.

Важно также отметить, что организация научной и инновационной деятельности в вузах сегодня определяется нормативными локальными актами. Здесь работы осуществляются в рамках центров коллективного пользования; научно-образовательных центров, лабораторий, которые образованы при факультетах (кафедрах), включая и лаборатории, которые образуются вузами при сотрудничестве с различными научными структурами. Подобные атрибуты не позволяют установить содержательную часть ведения научной и инновационной работы, которая могла бы определять успех участника ОЭС.

Как результат, согласно проведенным оценкам, почти до 60% позиций всех научных работников в вузах замещаются профессорско-преподавательским составом посредством реализации условий совместительства (по данным Федерального агентства по статистике РФ). Подобное сочетание не обеспечивает рациональной интеграции образования и науки, декларируемой отдельными вузами, а, наоборот, говорит об осуществлении низкоэффективных решений в сфере организации и управления человеческим капиталом участников ОЭС. В свою очередь, привлечение студентов для ведения научной и инновационной работы в значи-

тельной степени зависит от исследовательской активности профессорско-преподавательского состава вуза. При допуске, что для квазинаучных работников участников ОЭС научная и исследовательская деятельность рассматривается как факультативная, то применительно к студентам данная работа имеет еще меньшее и важное значение.

Другой проблемой следует считать тот факт, что решение вопросов эффективного участия работников вуза в научно-исследовательских проектах носит исключительно латентный характер и не приводит к систематическому получению дополнительных доходов. При этом правила по вхождению новых работников в коллектив исполнителей в вузах нельзя считать достаточно прозрачными и транспарентными. Следует отметить, что в последние годы у участников ОЭС на примере ВПО получили распространение системы по осуществлению внутренних научно-исследовательских грантов, но общее число поддерживаемых проектов, а также объемы их ресурсного обеспечения в сравнении с мировой практикой пока остаются недостаточными, а полученные результаты распределения внутренних грантов посредством организации конкурсов вызывают те же группы вопросы, предъявляемые к итогам проведения конкурсов, связанных с выполнением НИР применительно к реализации различных государственных нужд.

Затянувшийся трансформационный период формирования приборной базы ведения научной и инновационной деятельности в ВПО. Следует отметить, что сегодня приборная база ведения научной и инновационной деятельности в государственных участниках ОЭС на примере ВПО существенно обновлена, при этом во многом за счет осуществления проектов, связанных с поддержкой национальных университетов, центров по коллективному использованию научным оборудованием, прочих объектов инноваци-

онной и исследовательской инфраструктуры, а также проектов в области развития инфраструктуры наноиндустрии России. Все приобретенное оборудование - зарубежного производства, при этом характеризуется высокими затратами, связанными с содержанием. Расходные материалы, связанные с ведением научной и инновационной деятельности, не производятся. Также не решена актуальная задача в области управления человеческим капиталом участников ОЭС применительно к обновлению приборной базы, в результате чего не осуществляется подготовка квалифицированных работников вузах для последующей работы на оборудовании. В итоге, уровень загрузки приобретенного оборудования недостаточно высок, а все реализованные мероприятия в краткосрочном периоде не привели к значительным позитивным сдвигам с точки зрения повышения результативности и эффективности вузовской науки, а также интенсификации темпов инновационного развития ОЭС на примере ВПО [8].

Незавершенность работ в области трансформации методов и методик оценки результативности ведения научной и инновационной деятельности участников ОЭС на примере ВПО. Относительно принятого типового перечня, содержащего показатели, которые характеризуют результативность научной и инновационной деятельности участников ОЭС на примере ВПО, которые прошли конкурсный отбор для участия в инновационные проектах и программ государства и бизнеса, следует отметить общую малосодержательность данных показателей и их пригодность в большей степени для реализации целей формирования отчетности о подтверждении факта достижения запланированных значений для Министерства образования и науки РФ. К сожалению, данный перечень показателей не позволяет идентифицировать реальные сдвиги в научной и инновационной деятельности участников ОЭС.

Как результат, усиливающийся и преобладающий экстенсивный рост вузовской науки, подчеркивающий процессы инновационного развития ОЭС на примере ВПО, по основным социальным и экономическим показателям сегодня не сопровождается качественным усилением, в том числе, и качественным усилением уровня человеческого капитала вузов [9]. Все это требует изменения подхода к управлению человеческим капиталом участника ОЭС в интересах обеспечения требуемой динамики инновационного развития данного субъекта научной и инновационной деятельности. Первым шагом на пути изменения подхода следует рассматривать построение модели управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития ОЭС на примере ВПО.

Данная модель управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития ОЭС основывается на синергетическом научном подходе и обеспечивает решение экономических, социальных и инфраструктурных проблем инновационного развития исследуемой системы за счет модернизации функций управления человеческим капиталом. Отличительной особенностью модели следует считать применение всей совокупности функций управления при формировании, оценке и использовании человеческого капитала в интересах инновационного развития отраслевой экономической системы, что позволяет максимизировать эффект от вовлечения человеческого капитала в функционирование исследуемой системы для долгосрочной реализации целей повышения конкурентоспособности национальной экономики России.

Представим далее структуру модели управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития ОЭС на примере ВПО. Также в рамках раскрытия каждого блока модели дадим подробную характеристику всем основным ее составляющим, включая и критерии инновационности человеческого капитала и критерии

вклада человеческого капитала в изменение инновационного потенциала участников ОЭС.

В состав модели управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития ОЭС входит семь основных блоков:

1. Блок построения системы обмена опытом и коммуникаций по вопросам внедрения инноваций;

2. Блок обеспечения мотивации работников к применению навыков и знаний в инновационной сфере;

3. Блок создания и аккумуляции инновационных знаний, навыков и опыта работников участников ОЭС;

4. Блок создание специальных знаний, навыков и опыта по вопросам инновационной деятельности в ОЭС;

5. Блок нормирование базового образования, знаний и навыков работников участников ОЭС в инновационной сфере;

6. Блок обеспечения и поддержания высокого уровня инноваций человеческого капитала участников ОЭС;

7. Блок обеспечения повышения вклада человеческого капитала в изменение инновационного потенциала ОЭС.

В рамках блока построения системы обмена опытом и коммуникаций по вопросам внедрения инноваций обеспечивается выполнение следующих действий, важных для интенсификации темпов и динамики инновационного развития ОЭС:

-создание атмосферы, которая способствует обмену опытом разработки и внедрения инноваций, творчеству и изобретательству работников ОЭС;

-формирование интегрированных баз данных участника ОЭС, которые связаны с разработками инновационных идей в различных областях основных направлений деятельности в сфере ВПО;

-обеспечение непрерывного и свободного доступа работников ОЭС к информации по вопросам ведения научной и инновационной деятельности;

-привлечение профильных специалистов для понижения числа конфликтов, преодоления

сопротивления инновациям, стабилизации инновационной среды участников ОЭС на примере ВПО;

-осуществление организационно-методического обеспечения обмена опытом и коммуникаций посредством проведения аналитических семинаров, осуществления мозговых штурмов для обмена инновационными идеями и оценки потенциала исследований и разработок участника ОЭС.

В рамках блока обеспечения мотивации работников к применению навыков и знаний в инновационной сфере происходит выполнение следующих действий, важных для интенсификации темпов и динамики инновационного развития ОЭС:

-обеспечение внимательного отношения к инновационным идеям, выдвигаемым работниками ОЭС, проведение критического и системного анализа данных идей, осуществление доброжелательного приема и мотивированного (мягкого) отказа от выдвинутых инновационных идей с учетом понимания перспектив ведения научной и инновационной деятельности участников ОЭС;

-обеспечение оплаты труда в соответствии с квалификацией и ожиданиями работника ОЭС, а также с учетом его заслуг в отношении повышения уровня инновационного потенциала участника ОЭС;

-обеспечение требуемого денежного поощрения интересных и новаторских идей с точки зрения улучшения перспектив повышения конкурентоспособности участника ОЭС, а также конкурентоспособности его исследований и разработок на внешних и внутренних рынках инноваций;

-обеспечение оптимальности применения неденежных форм стимулирования творчества и изобретательства работников ОЭС.

В рамках блока создания и аккумуляции инновационных знаний, навыков и опыта работников участников ОЭС обеспечивается выполнение следующих действий, важных для интенсификации темпов и

динамики инновационного развития ОЭС:

-ведение рационального поиска на локальных рынках труда работников с высокими творческими и изобретательскими способностями, их наем и последующая адаптация к инновационной среде участника ОЭС;

-обеспечение свободного доступа работников ОЭС к информации и данным, характеризующим все новшества, а также инновационные изобретения, включая все виды СМИ и Интернет);

-обеспечение повышения квалификации работников участников ОЭС, их стажировки в ведущих вузах развитых стран мира для последующего роста качества человеческого капитала, ответственного за ведение научной и инновационной деятельности в ВПО;

-осуществление периодического пересмотра организационной структуры участников ОЭС для понижения уровня консерватизма инновационных идей и устранения административных барьеров при ведении научной и инновационной деятельности в системе.

В рамках блока создания специальных знаний, навыков и опыта по вопросам инновационной деятельности в ОЭС происходит выполнение следующих действий, важных для интенсификации темпов и динамики инновационного развития ОЭС:

-обеспечение рационального поиска на локальных рынках труда работников, выполняющих аналогичные действия по ведению научной и инновационной деятельности у конкурентов-вузов;

-обеспечение повышения квалификации работников ОЭС в соответствии со стратегическими приоритетами управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития ОЭС, обучения на местах, осуществление обмена опытом по вопросам диффузии инноваций;

-полное, а также частичное привлечение в научной и инновационной деятельности участников ОЭС ведущих работников объектов национальной и региональной инновационной системы.

В рамках блока нормирования базового образования, знаний и навыков работников участников ОЭС в инновационной сфере происходит выполнение следующих действий, важных для интенсификации темпов и динамики инновационного развития ОЭС:

-привлечение работников в ОЭС, имеющих базовое образование, необходимое для участия в научных и инновационных проектах на правах рядового исполнителя и отражение перспектив формирования кривых инновационного опыта и участника ОЭС на примере ВПО;

-обеспечение получения базового образования для работников за счет участника ОЭС для нормативного регулирования процессов повышения уровня инновационного потенциала участника;

-создание специализированных инновационно-внедренческих центров и ЦКП для последующего выявления базовых талантов и навыков работников ОЭС, их конкурсного отбора с учетом поставленных стратегических приоритетов ведения научной и инновационной деятельности в отрасли.

В рамках блока обеспечения и поддержания высокого уровня инновационности человеческого капитала участников ОЭС происходит выполнение следующих действий, важных для интенсификации темпов и динамики инновационного развития ОЭС:

-обеспечение развитого технологического уровня инновационной деятельности участника ОЭС;

-повышение эффективности творческой и изобретательской деятельности в ОЭС;

-обеспечение расширения числа конкурентных преимуществ ОЭС в их сравнении с существующими и передовыми мировыми аналогами;

-обеспечение повышения уровня экономической целесообразности организации и управления инновациями в ОЭС;

-оптимизация структуры научно-конструкторских, проектных и технологических подразделений участников ОЭС;

В рамках блока обеспечения повышения вклада человеческого капитала в изменение инновационного потенциала ОЭС происходит выполнение следующих действий, важных для интенсификации темпов и динамики инновационного развития ОЭС:

-обеспечение расширения возможностей коммерциализации результатов разработки и внедрения инноваций участников ОЭС;

-обеспечение повышения уровня конкурентоспособности результатов НИОКР участников ОЭС и расширение возможностей длительного сохранения данных результатов, обеспечение повышения уровня цитируемости работников ОЭС;

-обеспечение согласованности ресурсных потоков с существующими возможностями системы ресурсного обеспечения ОЭС;

-повышение результативности реализации развивающих мероприятий при росте качества человеческого капитала и улучшение подхода к разработке и осуществлению программ повышения квалификации и компетентностного уровня работников ОЭС;

-повышение значимости интеллектуальной составляющей в инновационной активности участников ОЭС.

Следует отметить, что в современных экономических условиях и в аспекте обозначенных закономерностей и особенностей инновационного развития ОЭС на примере ВПО именно блок обеспечения повышения вклада человеческого капитала в изменение инновационного потенциала ОЭС, а также блок обеспечения и поддержания высокого уровня инновационности человеческого капитала участников ОЭС приводят к пониманию перспектив и основных направлений эффектив-

ного управления человеческим капиталом ОЭС по критерию повышения уровня результативности ведения научной и инновационной деятельности в отрасли.

Литература

1. Голованова Е.Н., Лочан С.А., Хавин Д.В. Инвестиции в человеческий капитал предприятия: учебное пособие / под ред. А.М. Асалиева. - М.: ИНФРА-М, 2011 – 88 с. (Высшее образование).

2. Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала. - М., Институт экономики, РАН, 2009.

3. Основы экономической теории человеческого капитала. Методологические и институциональные аспекты / под ред. Ф.Г. Хамидуллина. Казань, АН «ФЭН», 2006. - 331 с.

4. Авдеев В.В. Управление персоналом: Оптимизация командной работы: Реинжиниринговая технология: Учебное пособие для вузов. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 960 с.

5. Большов А. Инновационный потенциал - важнейший фактор социально-экономического роста национальной экономики / А. Большов // Предпринимательство. - 2008. - №2. - С. 106-166.

6. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Тумина Т.А. Использование трансакционного подхода в управлении инновационными процессами // Креативная экономика. - 2007. - №6 (6). - с.67-74.

7. Голованова Е.Н. Оценка и повышение готовности человеческого капитала к внедрению инновационной технологии: монография. - Н. Новгород: ННГАСУ, 2011. - 118 с.

8. Гришин В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики. - М.: Дашков и Ко, 2010. - 368 с.

9. Лепский В.Е. Субъектно-ориентированный поход к инновационному развитию. - М.: Когито-Центр, 2009.

Концептуальная модель системы аттестации профессиональных компетенций персонала индустрии туризма с учетом специфики туристских ресурсов регионов Российской Федерации

Белозерова Юлия Михайловна
Государственный университет управления, г. Москва
avuzto@yandex.ru

Статья раскрывает вопросы внедрения и развития системы аттестации профессиональных компетенций в индустрии туризма для повышения качества туристских услуг.
Ключевые слова: туризм, профессиональные компетенции, кадры туризма, аттестация персонала.

The conceptual model of professional competences certification system for the tourism industry staff according to specifics of the tourist resources of the Russian Federation regions
Belozerova Yu.M.

The article reveals the problems of implementation and development of system of certification of professional competences in the tourism industry to improve the quality of tourist services.
Key words: tourism, professional competence, frames, tourism, personnel certification.

В федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)» поставлена задача 2 «Повышение качества туристских услуг» в рамках которой обусловлен ряд шагов по решению проблемы невысокого качества обслуживания во всех секторах туристской индустрии вследствие недостатка и низкой квалификации профессиональных кадров. Повышение качества туристских услуг сегодня выступает основной задачей всех участников отрасли.

Сегодня назрел вопрос о целесообразности введения обязательной аттестации персонала, в том числе инструкторов-проводников, гидов-переводчиков и экскурсоводов, органами исполнительной власти в сфере туризма субъектов Российской Федерации для повышения качества их услуг. Аттестация персонала на соответствие профессиональным стандартам является составной частью Национальной системы квалификаций, которая включает в себя инструменты определения и классификации квалификаций в соответствии с рядом критериев, описывающих уровни освоенного обучения (рамка квалификаций), механизмы оценки и обеспечения качества, а также другие инструменты, связывающие образование и обучение с рынком труда и гражданским обществом.

Меры по разработке профессиональных стандартов, ориентированных на особенности туристских ресурсов региона призваны решить проблемы обеспечения индустрии туризма профессиональными кадрами, а, следовательно, и повышения качества туристских услуг. Система аттестации позволит выявить скрытые проблемы обеспечения туризма квалифицированными кадрами и реализовать ряд мероприятий, направленных на развитие системы подготовки кадров в сфере туризма, включая начальное, среднее, высшее и дополнительное профессиональное образование [3,4].

Аттестация профессиональных компетенций проходит на нескольких уровнях:

· Итоговая аттестация знаний, умений и навыков выпускников образовательных организаций силами образовательной организации согласно требованиям Федеральных образовательных стандартов и общих образовательных программ профессионального образования. На сегодняшний момент в системе подготовки кадров в Российской Федерации отсутствует федеральный государственный образовательный стандарт среднего и высшего профессионального образования по специальностям «гид-переводчик» и «инструктор-проводник».

· Аттестация знаний персонала силами туристской организации в рамках существующей кадровой политики и системы оплаты труда [1]. Цели аттестации персонала:

1. определение степени квалификации персонала;
2. выявление наиболее высококвалифицированных и слабо подготовленных сотрудников;

3. оценка эффективности персонала для установления дифференцированной ставки оплаты труда;

4. разработка программ и мероприятий повышения квалификации персонала.

В последнее время наиболее часто встречается потребность в регулярной аттестации персонала у компаний, использующих систему KPI (key performance indicators), где размер заработной платы увязан с комплексом показателей результативности труда отдельного сотрудника, отдела и компании в целом. Аттестация проводится силами отдела кадров, требует дополнительных затрат времени и ресурсов. Сотрудники, ответственные за проведение аттестации, разрабатывают комплекс контрольных средств, исходя их практики других компаний в отрасли, опыта работы и стратегических задач компании. Однако не каждая организация имеет достаточно квалифицированный персонал кадровой службы для реализации задачи аттестации максимально эффективным образом. Небольшие компании, как правило, ограничены в ресурсах и процедура аттестации для них становится слишком сложной и дорогостоящей.

Система внешней независимой сертификации профессиональных квалификаций.

Сертификация квалификаций - это новое направление в сертификации персонала, являющееся средством для решения одной из задач Концепции [7] долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 г. – создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров на основе внедрения национальной квалификационной рамки, системы сертификации квалификаций, модульных программ [5,6].

Система сертификации квалификации, с одной стороны, является составной частью на-



Рис. 1. Модель Системы аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии

циональной системы квалификаций, включающей в себя инструменты определения и классификации квалификаций в соответствии с рядом критериев, описывающих уровни освоения обучения (рамка квалификаций), механизмы оценки и обеспечения качества, а также другие инструменты, связывающие образование и обучение с рынком труда и гражданским обществом. С другой стороны, сертификация квалификации рассматривается как инструмент повышения качества образования и не только выпускников учебных заведений всех уровней профессионального образования, но и других категорий граждан, прошедших обучение в различных формах.

Формирующаяся в России система независимой оценки качества профессионального образования [6] осуществляется по трем направлениям:

- оценка качества образовательных программ профессионального образования;
- оценка деятельности организаций, в том числе структурных подразделений, в части реализации программ профессионального образования;
- оценка и сертификация квалификаций выпускников об-

разовательных учреждений профессионального образования, других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах.

Отсюда очевидны и субъекты, на которые направлена данная система: работодатели, объединения и профессиональные сообщества, саморегулируемые организации, граждане, образовательные учреждения и органы, осуществляющие управление в сфере образования.

Отраслевая система аттестации персонала туристской индустрии является одним из значимых факторов, обеспечивающих должный уровень качества, безопасности услуг и ориентацию системы профессионального образования на потребности рынка труда. В рамках этой глобальной отраслевой системы можно вписать направление аттестации отдельных видов профессий в сфере туризма с учетом региональных особенностей (рис. 1).

Наиболее востребованной данная система будет в сфере оценки профессиональных компетенций инструкторов-проводников, гидов-переводчиков и экскурсоводов, т.к. эти

категории профессий наиболее остро ориентированы на знание специфики туристских ресурсов, истории, культуры, ландшафта, флоры и фауны той местности, где планирует работать специалист. На примере данных категориях профессий целесообразно разработать основу и опробовать действие системы аттестации компетенций персонала турбизнеса. Система только складывается, поэтому столь велико значение таких принципов ее функционирования как: беспристрастность, справедливость и независимость решений, компетентность, конфиденциальность, ответственность, ориентация на региональные особенности.

Участниками отраслевой Системы аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии (рис. 1) являются:

Рабочая группа по развитию квалификации персонала туристской индустрии при Координационном Совете по туризму Минкультуры России;

Национальный комитет по развитию квалификации персонала индустрии туризма (при Ростуризме) – исполнительный орган Системы аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии;

Экспертно-методический центр и Единый портал аттестации персонала индустрии туризма;

Региональные комитеты по аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии при органах исполнительной власти в сфере туризма субъектов федерации (органы по аттестации);

аттестационные центры;
учебные центры;
эксперты по оценке и аттестации персонала;
апелляционные комиссии;
заявители.

Для выработки общей политики и координации действий регионов необходимо при Координационном Совете по туризму Минкультуры России со-

здать Рабочую группу по развитию квалификации персонала индустрии туризма, в которую войдут ответственные представители органов исполнительной власти в сфере туризма субъектов Российской Федерации.

Основным функциональным органом системы должен стать *Национальный комитет по развитию квалификации персонала индустрии туризма* (далее Национальный комитет, НК), который будет создан как подразделение Федерального агентства по туризму.

Целями Национального комитета по развитию квалификации персонала индустрии туризма могут являться:

содействие повышению качества трудовых ресурсов (качество рабочей силы) туризма и обучения на протяжении всей трудовой жизни;

содействие развитию отраслевой системы квалификаций в Российской Федерации;

содействие развитию отраслевой системы аттестации квалификаций;

установление взаимодействия с органами государственной власти в смежных областях (Минобрнауки России, Минтранс России, Минэкономразвития, Минрегион и Минтруда и др.);

координация действий организаций, представляющих бизнес сообщество, а также взаимодействия бизнеса и государственных органов в процессе формирования отраслевой системы квалификаций;

распространение информации и знаний, консультирование и организация обучения по вопросам формирования отраслевой системы квалификаций, развития качества трудовых ресурсов, по вопросам функционирования системы аттестации квалификаций.

В каждом субъекте федерации должен быть создан *Региональный комитет по аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии* (далее Региональный

комитет, РК), который будет выполнять функции, схожие с функциями соответствующего Национального комитета в преломлении регионального масштаба и специфики.

В системе аттестации квалификации персонала одновременно может работать несколько *Аттестационных центров (АЦ)*. Каждый аттестационный центр, работающий в системе аттестации персонала, должен быть внесен в Реестр аттестационных центров, который ведет Национальный комитет. Для включения в реестр аттестационный центр должен обеспечить и подтвердить независимость, прозрачность и стабильность своей финансовой структуры, должный уровень материально-технической базы, наличие квалифицированного персонала и знание им правил проведения аттестации и содержания профессиональных стандартов в сфере туризма. Экспертную оценку степени выполнения требований для включения организации в Реестр аттестационных центров проводит соответствующий Региональный комитет того субъекта федерации, где расположен аттестационный центр.

Сущность функционирования аттестационных центров заключается в проведении экзамена на соответствие квалификации тестируемого требованиям профессионального стандарта, разработанного с учетом специфики туристских ресурсов региона. Экзамен может проводиться в форме тестирования с использованием информационных технологий Интернет по заданиям и формам, размещенным на Едином портале аттестации персонала индустрии туризма (по теоретической части требований профессионального стандарта), а также в форме контроля практических заданий согласно умениям и практическим навыкам, обозначенным в профессиональном стандарте (проведение испытаний, выполнение

профессиональных функций с режиме реального времени, выполнение заданий с использованием тренажеров-имитаторов). Состав и содержание экзамена должны быть прописаны в приложении к каждому профессиональному стандарту, разработанному в соответствии с региональной спецификой.

Справедливость и объективность результатов аттестации можно будет обжаловать на апелляционной комиссии, которые должны создаваться на трех уровнях: в аттестационном центре, Региональная апелляционная комиссия при Региональном комитете и Национальная апелляционная комиссия при Национальном комитете.

Литература

1. ГОСТ Р 53997-2010 «Туристские услуги. Информация для потребителей. Общие требования» - действует с 01.07.2011 г.

2. Общие требования к экспертам системы и сертифика-

ции квалификаций выпускников образовательных учреждений профессионального образования, других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах. Утвержден решением Общественно-государственного совета (протокол № 2 от 15 декабря 2010 г.)

3. План разработки профессиональных стандартов на 2012 – 2015 годы, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.11.2012 г. № 2204-р ;

4. План-график подготовки профессиональных стандартов в 2013-2014 годах, утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.11.2012 г. № 565

5. Положение о формировании системы независимой оценки качества профессионального образования. Утверждено Министром образования и науки А.А. Фурсенко 31 июля 2009 года № АФ-318/03 и Пре-

зидентом РСПП А.Н. Шохиним 27 июля 2009 г.

6. Положение об оценке и сертификации квалификаций выпускников, образовательных учреждений профессионального образования, других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах. Утверждено Министром образования и науки А.А. Фурсенко 31 июля 2009 г. № АФ-317/03 и Президентом РСПП А.Н. Шохиним 27 июля 2009 г.

7. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). Собрание законодательства РФ», 24.11.2008, N 47, ст. 5489, 17.08.2009, N 33, ст. 4127.

Управление инновациями в организациях АПК

Платонов Андрей Владимирович,
аспирант ФГБОУ ВПО РГАЗУ

В статье рассматриваются проблемы инновационного пути развития аграрного сектора как единственно определяющего в современных условиях. Представлена характеристика инноваций и инновационного процесса в АПК. Представлена характеристика функций управления инновационным процессом и видов эффекта от внедрения инноваций. Определена роль прогрессивных технологий в деятельности аграрных предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, система управления, эффективность управления, виды эффектов, агропромышленный комплекс

Management of innovations in the agrarian and industrial complexes organizations

Platonov A.V.
RGAZU

The article considers the problems of innovative development of the agricultural sector as the only determinant in modern conditions. The characteristics of innovations and the innovation process in agriculture. Presents the characteristic features of the innovative process and effect of innovation. The role of advanced technologies in agricultural operations. Keywords: innovation, innovation process, management system, management efficiency, types of effects, agro-industrial complex

В условиях вступления России в ВТО и глобализации агропродовольственных рынков подъем отечественного аграрного сектора невозможен без перехода на инновационный путь развития, прежде всего, за счет реализации комплекса законодательных и организационных мер, создания благоприятных условий для освоения различного рода нововведений.

Прогрессивные технологии, методики и уникальные продукты, присутствующие на рынке, - все это результаты инновационной деятельности конкретных организаций, приносящие им тем большие доходы, чем выше новизна предлагаемых решений.

Инновации имеют следующие характерные черты:

- основой проведения являются качественные изменения, которые приводят к улучшению или появлению нового продукта или технологии;

- инновация должна приносить определенный эффект;

- основными свойствами инновации выступают научно-техническая новизна, практическая применимость и коммерческая реализуемость.

Инновационный процесс - это процесс преобразования научного знания в инновацию, в виде последовательной цепи событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии и услуги и распространяется при практическом использовании [1].

Существуют следующие этапы инновационных процессов: фундаментальные исследования, прикладные исследования, конструкторские разработки, маркетинг, производство, сбыт.

По мере распространения новшество совершенствуется, делается более эффективным, возникают уникальные потребительские свойства, новые области применения и новые потребители, которые воспринимают данный продукт, технологию или услугу как новые для себя.

Инновационное развитие агропромышленного комплекса предусматривает такой тип экономического развития, когда основным фактором становятся инновации как конечный результат инновационной деятельности. Инновационная деятельность трактуется как вывод на рынок нового товара или услуги, освоение нового процесса производства (технологии) или предпринимательской модели, создание новых сегментов рынка [2].

Под инновационной восприимчивостью организации АПК к разработке и внедрению нововведений будем понимать её способность рационально использовать доступные ресурсы и технологии; своевременно создавать гибкие организационные структуры и эффективные организационно-экономические механизмы, обеспечивающие сокращение цикла создания инноваций и их коммерциализацию; использовать и развивать творческую инициативу персонала, опыт и потенциал высококвалифицированных специалистов; формировать стратегии конкурентоспособности на основе обеспечения восприимчивости к нововведениям.

Управление организацией в конкретных условиях хозяйствования обусловлено разделением ответственности в зависимости от реализуемых функций управления, которые определяют задачи и содержание деятельности субъекта хозяйствования.

Сложность аграрного производства и его особенности определяют своеобразие подходов и методов формирования системы управления инновационными процессами, сочетание различных типов инноваций, усиления роли государства в стимулировании инноваций.

Система управления инновационной деятельностью должна быть интегрирована в общую систему управления организацией. Для согласования целей управления инновациями и целей общей

системы управления необходимо обеспечить соответствие результатов инновационной деятельности основным параметрам эффективности деятельности организации.

К функциям управления относятся: планирование, организация, мотивация и контроль.

Планирование как исходная функция управления предполагает принятие решения о том, что, как, кому и когда делать. Планирование в АПК разрабатывает задачи системы в целом и входящих в нее структурных элементов, направления и способы их решения. Текущий этап развития российской аграрной экономики актуализирует стратегическое планирование, являющееся центральным звеном стратегического управления.

Система планирования должна отвечать условию устойчивости и гибкости результатов, что особенно актуально в условиях освоения инноваций, когда от правильно принятого решения об инвестировании проекта зависит вся дальнейшая деятельность организации. При планировании инноваций важно увязать планы на стратегическом, тактическом и оперативном уровне.

Функция организации предусматривает структурное построение организации АПК, её подразделений и системы субъектов управления. Данная функция предусматривает рациональную организацию рабочих мест; оптимальное использование производственных ресурсов; регулярное повышение квалификации персонала, сбалансированную работу на основе согласования усилий исполнителей.

Организация инноваций предполагает формирование организационной структуры инновационной деятельности организации, а также организацию инновационного процесса.

Посредством контрольной функции управления осуществляется наблюдение и проверка исполнения установленных правил и распоряжений. Ее реализация преследует оценку эффективности принятия управленческих решений и их выполнения; выявление отклонений и разработку

корректирующих мероприятий. Этап контроля позволяет поддерживать эффективное осуществление остальных функций.

Помимо указанных функций для процесса управления инновациями не менее важны и поддерживающие функции - функции коммуникаций, мотивации, делегирования и принятия решений.

Эффективность управления инновациями зависит от успешной реализации функций и их взаимодействия.

Результат от внедрения инновации выражается в получении экономического эффекта или повышении эффективности функционирования организации, на него влияет совокупность факторов (экономических, юридических, технических, рыночных и др.), воздействие которых чрезвычайно сложно спрогнозировать.

Под эффективностью следует понимать определенный экономический, производственный, социальный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новшества.

В теории управления инновациями выделяют несколько видов эффектов от инноваций [2]:

1. Информационный. - объем накопления новых знаний, умений, технологического и управленческого опыта;

2. Ресурсный - величина размещения дефицитных ресурсов, вовлечение в производство ранее не использованных (показатели высвобождения трудовых ресурсов, комплексность использования сырья и т.п.);

3. Экологический - изменение параметров окружающей среды в результате внедрения технико-технологических инноваций (уровень концентрации вредных веществ в почве, воде и воздухе, величина ядерного излучения, промышленного и транспортного шума и т.д.);

4. Социальный - благоприятные условия личностного развития, реализации творческого потенциала (сокращение доли физического труда, увеличение объема свободного времени, повышение уровня жизни населения и т.д.);

5. Экономический - снижение себестоимости единицы производимой продукции, эк-

сплуатационных затрат, удельных капиталовложений; удовлетворение новых общественных потребностей, возрастание объема сбыта, величины прибыли и суммы национального дохода; перераспределение ресурсов между различными сферами приложения труда, территориями, отраслями;

6. Сетевой [3]. Экономический феномен, при котором производство каждой следующей единицы товара или услуги, увеличивает полезность всех производимых до этого аналогичных товаров и услуг, т.е. увеличение сети приводит к росту потребительской ценности ее продуктов.

Литература

1. Васильева И.В., Клименко Ю.И. Инновационное развитие фермерских хозяйств. Научно-информационное обеспечение инновационного развития АПК: материалы V Международной научно-практической конференции. - М., 2011.

2. Васильева И.В., Мумладзе Р.Г. Организационно-экономические основы инновационного развития фермерского производства. Инновации и инвестиции. - М.: 2013. - № 7.

3. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / Н.П. Макаркин, Л.В. Шаборкина. - Саранск: изд-во Мордов. Ун-та. - 1997.

4. Мумладзе Р.Г., Васильева И.В. Анализ факторов развития инновационной инфраструктуры с использованием информационных технологий. - Инновации и инвестиции. - М. - 2010. - № 1.

5. Мумладзе Р.Г., Васильева И.В. Совершенствование структуры управления производством. - М.: Изд-во «Палеотип». - 2013.

6. Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 г. (научные основы). Российская академия сельскохозяйственных наук. М., 2011. URL : <http://www.vniiesh.ru>.

7. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость / М.Л. Кац, К.Д. Шапиро. Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков // Под общ. редакцией А.Г. Слуцкого. - СПб.: Экономическая школа. - 2003.