

Содержание

ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ ИНЖЕНЕРНОЙ АКАДЕМИИ

- Специфика и комплексный характер туристского маркетинга. *Конотопов В.М.* 2
Особенности стратегического управления организацией (на примере банковского сектора экономики). *Пономарев М.А.* 6
Применение комплексного плана в развитии города: опыт США. *Лукьянова М.Н.* 12

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

- Методические подходы к моделированию систем ведения агропромышленного производства региона. *Аскеров П.Ф.* 19
Организация взаимодействия авиакомпаний и туристских фирм. *Кутелова Г.Н.* 22
Цивилизационная онтология социально-экономического кризиса и путь к хозяйственным инновациям. *Лулева Е.В.* 26
Исследование направлений и средств развития нового технологического уклада российской экономики. *Мельников К.С.* 33
Особенности управления качеством туристских услуг. *Устюгова Е.В.* 36
Проблемы оценки инновационного развития экономики
Чередниченко Л.Г., Дорофеева Н.М. 40
Алгоритм инновационного развития региональных субъектов
Леонтьева Л.С., Смирнова Т.В. 45
Многопараметрическая модель управления рынком туристских услуг. *Шилин А.Н.* 49

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- Состояние и перспективы молочного рынка в РФ
Мумладзе Р.Г., Долгова Е.А. 52
Статистическая оценка состояния производства мяса в России. *Пузак А.В.* 57

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ

- Особенности активной и пассивной инвестиционной стратегии, оценка эффективности использования стратегии Fixed-Mix на стабильных рынках капитала. *Бодрова К.В.* 64
Экономика, основанная на знаниях. *Май И.* 69
Моделирование и прогнозирование инновационной деятельности акционерного коммерческого банка. *Земцов А.В.* 74
Понятие и сущность энергетического кризиса. *Федорченко А.В.* 78
Маркетинговое исследование как инструмент обеспечения инновационного развития образовательного учреждения на рынке образовательных услуг. *Кузьмина А.А.* 82
Процессный подход к созданию и развитию инновационной инфраструктуры
Дулатов Р.Р. 87
Институциональные подходы к идентификации категории антикризисного управления
Шагиева А.Х. 90
Знания и их роль в управлении бизнес-процессами IT-компаний. *Храмов И.Н.* 95
Пути активизации инновационной деятельности на базе бизнес-инкубаторов и технопарков
Тормышева Т.А. 99
Взаимосвязь развития информационных технологий с конкурентоспособностью страны
Сучков Д.В. 103
Методика количественной оценки конкурентоспособности крупной сырьевой компании. *Сацки С.А.* 107
Влияние государственной политики в сфере образования на формирование конкурентной стратегии подготовки специалистов в техническом вузе. *Лавская С.Л.* 111
Финансово-экономические факторы в системе обеспечения конкурентоспособности страховых организаций. *Куроплаткина О.С.* 115
Современные социально-демографические особенности формирования трудовых ресурсов в городе Баку. *Зейналов Н.В.* 119
«Экообъекты» как инновационные экологические поселения нового типа и их роль в развитии современного общества. *Елин К.М.* 123
Развитие теоретических взглядов на формирование системы управления активами и пассивами коммерческих банков.
Багаев В.А. 127
Международное сотрудничество России в сфере обеспечения притока инвестиций в развитие электросетевого комплекса. *Сологуб А.В.* 131

- Интеллектуальная составляющая роста инновационности экономики. *Капелина К.И.* 135
Особенности формирования инновационной среды предприятий легкой промышленности с учетом современных интеграционных процессов. *Карасев П.А.* 140
Антикризисное управление предпринимательских субъектов в условиях модернизации экономики (на примере Республики Узбекистан). *Расулов З.Ж.* 145
Инновационный менеджмент в нефтеперерабатывающей отрасли. *Немчиков Е.Н.* 149
Современные ключевые виды государственно-частного партнерства в сфере малоэтажного жилищного строительства.
Чернов А.В. 151
Развитие шерстяной промышленности России в мануфактурный период
Савинова М.А. 157
К вопросу о формировании инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций в сфере выставочной деятельности. *Енгальчев А.В.* 160
Совершенствование инновационной инфраструктуры путем создания центра коммерциализации технологий. *Уматкулова Г.Х.* 163
Методические аспекты построения инновационно-ориентированных территорий
Минниханов Р.Р. 169
Разработка механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятий атомной отрасли. *Мулюков М.М.* 175
Современные проблемы осуществления инновационных процессов на предприятиях и модернизация системы управления ими
Третьяков К.А. 179
Тенденции совершенствования налогового законодательства в отношении недвижимого имущества. *Почкина С.А.* 184
Оценка рисков выведения на рынок различных типов инноваций. *Рябов И.В., Касаев Б.С.* 188
Совершенствование управления земельными ресурсами. *Медведева Е.В.* 192
Анализ интенсивности налогообложения субъектов Приволжского федерального округа по видам экономической деятельности в 2010 г.
Ксенофонтов А.А., Косарев И.М. 198
Несколько мыслей о новом подходе к менеджменту. *Бусалов Д.Ю.* 204
Государственное регулирование рынка труда в современных экономических условиях. *Жгилева А.О.* 206
Особенности деятельности иностранных дочерних банков в РФ
Абдулкаюмова Ш.М. 213
Современные подходы к модернизации управления промышленным предприятием
Шиналиев Т.Н. 218
Формирование организационно-экономического механизма управления региональным кластером познавательного туризма
Филушкина М.И., Боков М.А. 221
Модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов. Обратная иерархия. *Покровский А.М.* 225
Особенности формирования и развития инновационной инфраструктуры региона
Бахтияев Р.Р. 229
Критерии эффективности инвестиционного обеспечения НИОКР. *Николенко Е.Б.* 235
Problem-functional approach to the structure of government design agro-industrial complex.
Askerov P.F. 240
Анализ современной структуры консалтинговых услуг. *Семенова А.А., Грибов П.Г.* 244
Имущественное предприятие как показатель эффективности деятельности предприятий и организаций рынка туроператоров
Бусов В.И., Горин В.С. 248
Классификация и особенности региональных рынков. *Борисов М.Ю.* 252
Проблемы оценки инновационного и научно-технического потенциала России
Шкляев А.Е. 255
Влияние инновационных циклов на направления инновационной структурной диверсификации промышленного производства. *Шийко В.Г.* 259
Пути повышения эффективности стратегического управления туристской организацией в условиях агрессивной информационной среды. *Волостных А.К.* 263

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.

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 им. Ю.А. Сенкевича (МГИИТ)

Редакционный совет:

Богомолов О.Т., акад. 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.**, акад. РАН (президиум РАН); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф. (ЗАО «Парискская 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., акад. РААСН, засл. деят. науки РФ (ИНЭП); **Шмелев Н.П.**, акад. 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 премии Правительства РФ; **Ивашенко 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.; **Ярошук 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. Кожевническая, д.7, стр.1, комн. 44
Сайт: www.innovazia.ucoz.ru
E-mail: innovazia@list.ru

Специфика и комплексный характер туристского маркетинга

Конотопов Вадим Михайлович,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента
и маркетинга ГОУ ВПО МГИИТ им.
Сенкевича
e-mail: kon-vadim@yandex.ru

Важнейшей задачей управления маркетингом является воздействие на уровень, время и характер спроса на одном или нескольких целевых рынках предприятия. Наиболее эффективное управление спросом требует от организации ориентации на потребителя и систематического применения технологий и инструментов маркетинга. Специфический характер маркетинга в туризме определяется особенностями и отличительными характеристиками туристского продукта (в сравнении с другими потребительскими товарами и услугами), а также особенностью потребителей и производителей туристских товаров и услуг.

Ключевые слова: управление маркетингом, целевые рынки, предприятия, управление спросом, ориентация на потребителя, маркетинг в туризме, туристский продукт, товары и услуги, производители туристских товаров и услуг.

The specificity and complexity of the tourism marketing
Konotopov V.M.

The most important problem of management of marketing is impact on level, time and nature of demand in one or several target markets of the enterprise. The most effective management of demand demands from the organization of orientation to the consumer and systematic application of technologies and instruments of marketing. Specific nature of marketing in tourism is defined by features and distinctive characteristics of a tourist product (in comparison with other consumer goods and services), and also feature of consumers and producers of the tourist goods and services.

Keywords: management of marketing, the target markets, the enterprises, demand management, orientation to the consumer, marketing in tourism, a tourist product, the goods and services, producers of the tourist goods and services.

Индустрия туризма является одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. Согласно данным ВТО, в последние двадцать лет среднегодовые темпы роста иностранного туризма составили 5,1%, а среднегодовые темпы роста валютных поступлений от международного туризма - 14%; в 1993 г. международных туристских прибытий было 576 млн. чел., а поступления от международного туризма достигли 372 млрд. долл. США. К 2010 г. количество международных поездок предположительно возрастет до 937 млн. Многие высокоразвитые страны, такие как Швейцария, Австрия, Франция, значительную долю своего благосостояния построили на доходах от туризма. В западных странах туризм признается доходной отраслью хозяйства, находящей поддержку государства. В России туризм пока не воспринимается равноправным сегментом экономики и предметом научного анализа. Российская туристская индустрия переживает период своего становления как самостоятельный сектор хозяйствования. С каждым годом увеличивается потребность в квалифицированных кадрах в области туризма, возникают многочисленные высшие учебные заведения и курсы повышения квалификации, готовящие кадры туризма.

В процессе эволюции маркетинга услуг сформировалось пять основных концепций управления маркетингом, которые за последние 50 лет в той или иной мере отражали экономические, социальные и политические перемены. Каждая из концепций предполагает собственный подход к маркетинговой и всей предпринимательской деятельности и может рассматриваться как особая идеология бизнеса.

Производственная концепция (ориентированная на производство) утверждает, что потребители будут заинтересованы в товарах или услугах, доступных ввиду их низкой цены. Задача руководства предприятия в данном случае состоит в концентрации усилий на улучшении производства и повышении его эффективности как основы для снижения издержек и цены.

В центре всей маркетинговой деятельности лежит уверенность в том, что возрастающий выпуск товара найдет сбыт на постоянно расширяющемся рынке. Бизнесом считается то, что связано, главным образом, с производством; что касается сбыта, то существовала надежда, что расширяющийся спрос поглотит всю производственную продукцию.

Однако такой подход применим лишь в нескольких ситуациях. Во-первых, когда спрос на товар или услугу превышает предложение. Во-вторых, когда себестоимость товара слишком высока и ее необходимо снизить, для чего требуется повышение производительности. В-третьих, в условиях ограниченной платежеспособности, когда низкий уровень доходов не позволяет потребителям оплачивать дорогостоящие услуги.

Данная концепция широко использовалась туристскими предприятиями в 50-е гг. XX в., так как именно в этот период спрос на туристские услуги значительно превышал предложение — рынок продавца. Деятельность туристских фирм основывалась на внутренних возможностях производства, с тем чтобы насытить рынок своими услугами, при этом конкуренция на рынке отсутствовала. Туристские фирмы предлагали практически одинаковые продук-

ты, проблемы со сбытом которых не было. В результате потребитель вынужден был приобретать то, что предлагалось на рынке, даже если туристские услуги не вполне отвечали требованиям, которые к ним предъявляли потребители. Главное — наличие турпродукта (количество), качеству порой уделялось минимальное внимание. Туристский маркетинг использовался для того, чтобы стимулировать спрос на туристские услуги, не акцентируя внимания на истинных потребностях потребителей. Руководствуясь этой концепцией, некоторые турфирмы США отвоевали себе значительную долю национального рынка товаров и услуг.

Однако всегда существует часть потребителей, нуждающихся в конкретных, индивидуальных услугах повышенного качества. В условиях высокой индивидуализации спроса наиболее целесообразна концепция совершенствования продукта (услуги). Данная концепция состоит в том, что потребители будут благосклонны к товарам и услугам, предлагающим наивысшее качество и лучшие эксплуатационные характеристики, а, следовательно, индустрия должна сосредоточить свою деятельность на постоянном совершенствовании продукта (услуги).

Недостаток данной концепции в том, что у потребителя на рынке всегда есть выбор или альтернативная замена и этот выбор может реализоваться отнюдь не в пользу искомого продукта (услуги). Кроме того, концепция совершенствования продукта (услуги) приводит к «маркетинговой близорукости» — продавец уделяет слишком повышенное внимание своему продукту и упускает из виду нужды потребителей.

В начале 60-х гг. конкурентная борьба между туристскими предприятиями стала обостряться, и начали появляться первые признаки изменения соотношения между спросом и

предложением на туристском рынке. Под воздействием этих факторов туристские фирмы стали акцентировать внимание на проблемах сбыта своих услуг, что нашло выражение в использовании концепции интенсификации коммерческих усилий или сбытовой концепции. Данная концепция базируется на утверждении, что продукция предприятия не будет востребована в достаточном количестве, если не побудить к этому потребителя с помощью методов стимулирования, т. е. если достаточного спроса нет, то его нужно создать при помощи активной политики продаж и интенсивного продвижения на рынок своих товаров.

Условия производства все еще накладывали сильный отпечаток на характер выпускаемой продукции, но производители уже стали ясно осознавать, что продукция не может продаваться сама по себе. Заметное место в хозяйственной деятельности наряду с традиционными методами стимулирования, такими как реклама, личные продажи и другие, стали занимать проблемы отличия своей продукции от продукции конкурентов, формирования имиджа.

Такой подход может дать значительный эффект, но, как правило, этот эффект кратковременен, так как основная преследуемая цель — продажа имеющихся в наличии продуктов, а не производство товаров, в которых нуждается рынок.

К середине 70-х гг. в сфере туризма сформировался рынок покупателя. В сложившейся ситуации, чтобы обеспечить успех в конкурентной борьбе, турпредприятию необходимо было вначале тщательно изучить рынок, а затем уже предложить услуги, соответствующие требованиям этого рынка. Это послужило причиной формирования сравнительно нового подхода, практикующегося и в настоящее время, т. е. современной концепции маркетинга.

Концепция маркетинга — это ориентация туристского

предприятия на нужды и потребности покупателей, подкрепленная его комплексными усилиями, нацеленными на создание потребительской удовлетворенности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов, способами. Этот подход, безусловно, эффективен, но он достаточно дорог и требует высокой квалификации специалистов.

Используя данный подход, туристские предприятия не только приспосабливались к требованиям рынка, но и сами формировали запросы потребителей. Поэтому ключевым моментом в политике реализации, наряду со знанием покупательского спроса, стало его формирование на основе изучения проблем потребителей.

Концепцию маркетинга и концепцию интенсификации коммерческих усилий часто путают друг с другом, но маркетинг решает больший круг задач. Известный ученый в области маркетинга Т. Левитт разграничивает эти концепции следующим образом: коммерческие усилия по сбыту — это сосредоточенность на нуждах продавца, а маркетинг — это сосредоточенность на нуждах покупателя. Коммерческие усилия по сбыту — это забота о нуждах продавца по превращению его товара в наличные деньги, а маркетинг — это задача об удовлетворении нужд клиента посредством товара и целого ряда факторов, связанных с созданием и потреблением этого товара. Таким образом, основной объект внимания в концепции интенсификации коммерческих усилий — существующий товар, а обеспечение прибыльного сбыта требует напряженных коммерческих усилий и мер стимулирования. В концепции маркетинга главным объектом внимания являются потребители с их нуждами и потребностями, а получение прибыли обеспечивается благодаря созданию и поддержке потребительской удовлетворенности.

Под влиянием этого обстоятельства сформировалась концепция социально-этичного маркетинга, полагающая, что задачей организации является установление нужд, потребностей и интересов целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными (чем у конкурентов) способами с одновременным сохранением или укреплением благополучия потребителей и общества в целом.

Эта концепция порождена сомнениями относительно соответствия концепции чистого маркетинга потребностям нашего времени с его ухудшением качества окружающей среды, нехваткой природных ресурсов, стремительным ростом населения, инфляцией. Актуальность этого подхода заключается в том, что он учитывает требования экологии, удовлетворенность потребителя и заинтересованность производителя.

Появление концепции социально-этичного маркетинга обусловлено рядом причин: формирование и развитие организованного движения в защиту прав потребителей, получившего название «консюмеризм» (от англ. consumer — потребитель). Это движение приобрело особо динамичный и всеобщий характер в 1960-е гг., когда резко увеличилось ассортимент и объем выпуска товаров технически сложных и потенциально более опасных. Традиционные права, за которые борются покупатели, — право на защиту от сомнительных товаров и сомнительных маркетинговых приемов; право рассчитывать на безопасность товаров; право на исчерпывающую информацию и многие другие.

Необходимость в проведении мероприятий по маркетингу определяется:

- существованием свободной конкуренции между организациями;
- возможностью для покупа-

телей выбора аналогичных товаров и услуг от различных производителей;

- хорошей информированностью потребителей относительно других имеющихся товаров и услуг;

- целями организации, которые могут быть выражены в измеримых выражениях.

Маркетинг возникает и существует как ответная реакция организации в условиях свободной рыночной конкуренции при наличии относительной свободы выбора для покупателей.

Маркетинговая деятельность направлена на:

1. маркетинговый анализ и планирование с последующим выявлением групп потенциальных покупателей;

2. производство товаров или предоставление соответствующих услуг для этих целевых групп;

3. координацию деятельности организации по достижению наиболее выгодной позиции на рынке;

4. определение путей контроля по ведению бизнеса в соответствии с заранее установленными целями.

Итак, маркетинг - это стратегическая философия фирмы, устанавливающая, какие товары и услуги и для какой группы потребителей должны быть произведены. Маркетинг определяет цели и оценивает их достижение, координирует таким образом деятельность предприятия. Маркетинг устанавливает дисциплину внутри организации через постановку целей и проведение контроля по обеспечению ее эффективного функционирования.

Важнейшей задачей управления маркетингом является воздействие на уровень, время и характер спроса на одном или нескольких целевых рынках предприятия. Наиболее эффективное управление спросом требует от организации ориентации на потребителя и систематического применения технологий и инструментов марке-

тинга.

Маркетинг в туризме - это деятельность по планированию и разработке туристских товаров и услуг, продаже, продвижению товаров и услуг, стимулированию на них спроса и ценообразованию.

Специфический характер маркетинга в туризме определяется особенностями и отличительными характеристиками туристского продукта (в сравнении с другими потребительскими товарами и услугами), а также особенностью потребителей и производителей туристских товаров и услуг.

Туристский продукт - это совокупность вещественных (физических товаров) и невещественных (в форме услуг) потребительских стоимостей, необходимых для удовлетворения потребностей туриста, возникших в период его путешествия. Турпродукт состоит из трех частей: тура (туристская поездка по определенному маршруту); туристско-экскурсионных услуг (размещение, питание, транспортировка, экскурсионные программы и другие услуги на маршруте, относящиеся к цели путешествия) и товаров - предметов потребления.

Туристские услуги имеют 7 отличительных характеристик:

1. Неспособность к хранению. Места в отеле или на самолете в случае отсутствия на них спроса в данный момент не могут быть складированы с целью их продажи в будущем. Следовательно, менеджерам необходимо приложить усилия к стимулированию спроса на эти услуги в данном краткосрочном периоде.

2. Неосвязаемость услуг. Для оценки турпродукта нет мерных величин: невозможно иметь представление о качестве продукта до его покупки и потребления. В связи с этим особую значимость для потребителей при покупке имеет имидж фирмы на рынке, престижность ее товаров (услуг).

3. Подверженность сезонным колебаниям. Маркетинго-

вые мероприятия турфирмы будут отличаться в пик сезона и в межсезонье. В межсезонье необходимы дополнительные меры стимулирования спроса: низкие цены, различные дополнительные услуги, варьирование различными видами туризма (диверсификация предложения).

4. Значительная статичность, привязанность к определенному месту (турбазе, аэропорту, так как их невозможно перенести в другое место).

5. Несовпадение во времени факта продажи турпродукта и ее потребления. Покупка товаров (услуг) туризма производится за недели или за месяцы до начала их потребления. В этом случае большую роль играет рекламная печатная продукция, предоставляющая наглядную информацию о покупаемом турпродукте и позволяющая создать ощущение выгоды, которые могут быть извлечены из его потребления в будущем. Большое значение на стадии продажи турпродукта придается степени достоверности информации, а также надежности продукта (соответствию качества продукта его цене).

6. Территориальная разобщенность потребителя и производителя на туристском рынке. Важны мероприятия по информированию и рекламе на более широком (международном) уровне.

7. Покупатель преодолевает расстояние, отделяющее его от продукта и места потребления, а не наоборот.

8. Маркетинг играет важную роль в деятельности всех организаций, будь то коммерческие учебные заведения, курорты или производители туристских товаров и услуг с целью извлечения собственной прибыли. Суть маркетинга состоит в предоставлении в нуж-

ное время и в нужном месте необходимого товара или услуги по необходимой цене.

Маркетинговые мероприятия включают планирование и разработку продукта, ценообразование, методы распространения продукта, стимулирование сбыта и продвижение товаров и услуг.

Необходимость в проведении мероприятий по маркетингу определяется:

- существованием свободной конкуренции между организациями;

- возможностью для покупателей выбора аналогичных товаров и услуг от различных производителей;

- хорошей информированностью потребителей относительно других имеющихся товаров и услуг;

- целями организации, которые могут быть выражены в измеримых выражениях.

Маркетинг возникает как ответная реакция организации в условиях свободной рыночной конкуренции при наличии относительной свободы выбора для покупателей.

Маркетинговая деятельность направлена на:

1. маркетинговый анализ и планирование с последующим выявлением групп потенциальных покупателей;

2. производство товаров или предоставление соответствующих услуг для этих целевых групп;

3. координацию деятельности организации по достижению наиболее выгодной позиции на рынке;

4. определение путей контроля по ведению бизнеса в соответствии с заранее установленными целями.

Итак, маркетинг - это стратегическая философия фирмы, устанавливающая, какие това-

ры и услуги и для какой группы потребителей должны быть произведены. Маркетинг определяет цели и оценивает их достижение, координируя, таким образом, деятельность предприятия. Маркетинг устанавливает дисциплину внутри организации через постановку целей и проведение контроля по обеспечению ее эффективного функционирования.

Важнейшей задачей управления маркетингом является воздействие на уровень, время и характер спроса на одном или нескольких целевых рынках предприятия. Наиболее эффективное управление спросом требует от организации ориентации на потребителя и систематического применения технологий и инструментов маркетинга.

Маркетинг в туризме - это деятельность по планированию и разработке туристских товаров и услуг, продаже, продвижению товаров и услуг, стимулированию на них спроса и ценообразованию. Эта деятельность помогает продвигать товары или услуги от производителя к потребителю с целью получения максимальной прибыли при наиболее эффективном удовлетворении потребностей целевой группы туристов.

Туристский продукт - это совокупность вещественных (физических товаров) и невещественных (в форме услуг) потребительских стоимостей, необходимых для удовлетворения потребностей туриста, возникших в период его путешествия. Турпродукт состоит из трех частей: тура (туристская поездка по определенному маршруту); туристско-экскурсионных услуг (размещение, питание, транспортировка, экскурсионные программы и другие услуги на маршруте, относящиеся к цели путешествия) и товаров - предметов потребления.

Особенности стратегического управления организацией (на примере банковского сектора экономики)

Пономарев Максим Александрович
к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
maksun@yandex.ru

Статья посвящена проблеме стратегического управления организацией в условиях рыночной экономики. Автором изучен этап становления стратегического управления организацией, его особенности в банковском секторе экономики. Рассмотрена специфика стратегического управления на примере ОАО «АЛЬФА-БАНК», предложены мероприятия по его совершенствованию.

Ключевые слова: Стратегическое управление, стратегический анализ, организация, банковский сектор экономики, топ-менеджмент, сотрудник

Features of the strategic management of the organization (for example, the banking sector) Ponomarev M.A

The article is devoted to a problem of strategic management by the organization in conditions of market economy. The author studies a stage of becoming of strategic management by the organization, its features in bank sector of economy. Specificity of strategic management on an example of ALPHA-BANK is considered, actions on its perfection are offered.

Keywords: Strategic management, the strategic analysis, the organization, bank sector of economy, top-management, the employee

В начале XXI в. характерной чертой современной организации в условиях рыночной экономики является перенос акцента на стратегическое управление. По мнению ряда ученых, в настоящий момент в хозяйственной практике России механизм стратегического управления находится в процессе становления. Банкротство большинства предприятий объясняется тем, что планированию стратегии они отводили не более 12% из всего объема задач производственной политики. Зачастую это связано с неспособностью компании реализовать разработанную стратегию, так как менеджеры уже научились разрабатывать стратегию, но не научились ее эффективно выполнять. Также важно отметить, что чем крупнее компания, тем больше разногласий между разработчиками стратегии и ее исполнителями, следовательно, тем сложнее ее реализовать.

Еще одна проблема состоит в том, что сотрудники потенциально способны эффективно реализовать стратегию организации, но в большинстве случаев руководство доводит стратегию до рядовых сотрудников с большим опозданием. Только 17% руководителей в России имеют экономическое образование, а среди них лишь 25% – профильное управленческое. Поэтому для многих из них непонимание экономической сути проблем, приводящих к банкротству, является серьезным препятствием для обеспечения эффективной работы компании.

Стратегическое управление организацией: история возникновения

Перед тем как перейти к рассмотрению поставленной в данной работе проблеме, необходимо изучить, что понимается в современной экономической науке под термином «стратегическое управление».

Термин «стратегическое управление» сформировался в конце 60-х годов XX в. с целью показать отличие управленческой деятельности на высшем уровне по постановке и реализации долгосрочных целей от управления текущей производственной деятельностью фирмы. Свое развитие концепция стратегического управления получила в работах таких зарубежных авторов как: Ансофф И., Виссема Х., Минцберг Г., Хаттен К., Хиггинс Дж., Шендел Д. и других. Весьма существенный вклад в развитие науки о стратегическом управлении внесли также и российские авторы: Виханский О.С., Сидоров М.Н., Сизов В.С., Фатхутдинов Р.А., Шеховцева Л.С. и др.

К настоящему времени сложился ряд трактовок понятия «стратегическое управление». Приведем ряд из них (табл. 1).

Необходимость стратегического управления отечественными организациями появилась в связи с переходом экономики России от плановой экономики с ее централизованным стратегическим управлением целыми отраслями производства к рыночной экономике, в которой организации и отрасли получили полную самостоятельность в выборе стратегий и векторов развития.

Собственники бизнеса приходят к необходимости создания стратегии по мере роста бизнеса. Так, на начальной стадии, целью предпринимателя, создавшего свой бизнес, является обеспечение безубыточности. Однако по мере роста бизнеса и ответственности соб-

Таблица 1
Трактовки понятия «стратегическое управление»

№ п/п	Автор	Трактовка
-	Хатген К., Шендел Д.	процесс определения и установления связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющим эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям. [4]
-	Хиггинс Дж.	процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением. [1]
-	Виханский О.С.	такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.[5]
-	Шеховцева Л.С.	деятельность по разработке миссии, важнейших целей организации и способов их достижения, обеспечивающих ее развитие в нестабильной внешней среде путем изменения и самой организации, и ее внешней среды.[8]

ственника за будущее, фокус смещается на контроль над возрастающим денежным потоком и собственник все больше обращает внимание на вопросы управления операциями компании. Таким образом, владелец бизнеса превращается, с одной стороны, в стратега, которого все больше начинают интересовать вопросы позиционирования на рынке, а также создание устойчивых конкурентных преимуществ. С другой стороны – в инвестора, внимание которого направлено исключительно на стоимость и ликвидность бизнеса.

В настоящее время категориями стоимости руководствуются все большее число менеджеров. Это связано, в первую очередь, с пониманием того, что если бизнес не обладает потенциалом роста, то он не будет привлекать инвесторов. Следовательно, будет лишен одного из наиболее важных конкурентных преимуществ – доступа к капиталу, который зависит от привлекательности бизнеса для инвесторов.

Чернышев М.А. [7] говорит о том, что принципы новой уп-

равленческой парадигмы должны составлять всю систему совершенствования управления организации. Стратегическое управление призвано помочь организациям отодвинуть горизонт прогнозирования и позволить своевременно реагировать на те изменения, которые происходят во внешнем мире: на рынках товаров и технологий, а также в различных сферах деятельности организации. Оказавшись без стратегического управления в рыночной экономике, организация теряет возможность предвидеть и планировать свою деятельность в долгосрочной перспективе, и обрекает себя на деятельность только по результатам краткосрочных, в большинстве случаев запоздалых решений.

Стратегическое управление можно рассматривать как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленческих процессов (функций):

- анализ среды;
- определение миссии и целей;
- выбор стратегии;

- выполнение стратегии;
- оценка и контроль реализации стратегии. [5]

Стратегический анализ среды занимает одно из важнейших мест в стратегическом управлении организацией. Его название объясняется тем, что в его рамках не только выполняются различные аналитические процедуры, но и осуществляется моделирование влияния потенциальных стратегических инициатив на развитие организации, что позволяет руководству оценить эти инициативы и сделать осознанный выбор. [6]

Стратегический анализ среды включает в себя:

- анализ внешней среды (макро- и непосредственного окружения) направлен на то, чтобы выяснить, на что может рассчитывать фирма, если она успешно поведет работу, и на то, какие осложнения могут ее ждать, если она не сумеет вовремя отворотить негативные выгоды, которые может преподнести ей окружение;

- анализ внутренней среды вскрывает те возможности, тот потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей. Анализ внутренней среды позволяет также лучше уяснить цели организации, более верно сформулировать миссию, то есть определить смысл и направления деятельности фирмы. Исключительно важно всегда помнить, что организация не только производит продукцию для окружения, но и обеспечивает возможность существования своим членам, давая им работу, предоставляя возможность участия в прибылях, обеспечивая их социальными гарантиями и т. п. [5]

Именно поэтому хотелось бы остановиться подробнее на стратегическом анализе внутренней среды организации, на примере банковского сектора экономики.

Инструменты стратегического анализа внутренней среды на примере банковского сектора экономики.

По мнению ряда ученых, стратегический анализ в организации целесообразно проводить по трем базовым направлениям:

- Стратегический анализ внешней среды;
- Стратегический анализ внутренней среды;
- Стратегический интегрированный анализ внешней и внутренней среды.

Рассмотрим типовой пакет документов для проведения анализа внутренней среды организации, применяемый в банках. Базовый перечень анкет включает:

1. Анкета «SNW – анализ внутренней среды компании»;
2. Анкета «PBR - анализ внутренней среды компании на основе кластеризации факторов»;
3. Анкета «PBR - анализ внутренней среды компании на основе шкалирования факторов».

Изучим каждую анкету более подробно.

1. Анкета «SNW-анализ внутренней среды компании».

SNW – анализ является продолжением SWOT-анализа, и представляет собой более глубокий анализ организации. SNW-анализ включает анализ сильных (strength), слабых (weakness) и нейтральных (neutral) сторон деятельности организации.

Рассмотрим данную анкету на примере банковского сектора экономики (приведена в табл. 2). Она может быть дополнена различными факторами, необходимыми для внутреннего анализа, в зависимости от специфики конкретной организации.

Для определения ключевых факторов успеха считаем необходимым использовать ABC – метод. Его суть заключается в том, чтобы разделить любую совокупность факторов на три составляющие, которые оказывают различное влияние на результат. В его основе лежит принцип Парето – 20 % всех товаров дают 80 % оборота.

Для проведения ABC анализа структуру всего объема реа-

Таблица 2
Анкета SNW на примере банковского сектора экономики

	Факторы внутренней среды	Сильные стороны	Слабые стороны	Нейтральные
1.	Общая (корпоративная) стратегия	+		
2.	Бизнес-стратегии (в целом), в том числе:			+
	розничный бизнес		+	
	корпоративно-инвестиционный бизнес		+	
	информационный бизнес	+		
3.	Организационная структура	+		
4.	Финансы как общее финансовое положение, в том числе:	+		
	финансы как состояние текущего бюджета	+		
	финансы как уровень финансового менеджмента	+		
5.	Информационная технология	+		
6.	Уровень конкуренции в целом, в том числе со стороны:			-
	банков с государственным участием	+		
	банков частных		-	

Таблица 3
Анкета «PBR - анализ внутренней среды компании на основе кластеризации» на примере банковского сектора экономики

№ п/п	Факторы внутренней среды	Значение кластера (S – сильная сторона, W – слабая сторона, A - другое)
-	Розничный бизнес	W
-	Корпоративно-инвестиционный бизнес	W
-	Информационный бизнес	S
-	Управленческие бизнес-процессы	S
-	Управление финансами	S
-	Управление маркетингом	S
-	Управление персоналом	W
-	Финансовые ресурсы	S
-	Человеческие ресурсы	W

лизуемых услуг или товаров разделим на три группы (А, В и С). В нашем случае (применительно к Банку) услуги будут представлены: розничным бизнесом, корпоративно-инвестиционным и информационным.

В общем объеме прибыли розничный бизнес дает 30%, корпоративно-инвестиционный 60% и информационный 10%. Далее разобьем каждую группу по используемым ресурсам и выявим факторы, которые ока-

Таблица 4

Анкета «РВР - анализ внутренней среды компании на основе шкалирования факторов» на примере банковского сектора экономики

№ п/п	Факторы внутренней среды	Значение фактора по шкале (-, -, 0, +, ++)
-	Розничный бизнес	-
-	Корпоративно-инвестиционный бизнес	--
-	Информационный бизнес	+
-	Управленческие бизнес-процессы	+
-	Управление финансами	++
-	Управление маркетингом	+
-	Управление персоналом	-
-	Финансовые ресурсы	+
-	Человеческие ресурсы	-

зывают наиболее сильное влияние. Поскольку речь идет о Банке, то к основным факторам относятся: уровень инфляции; средняя процентная ставка по кредитованию, фондированию; уровень доступности финансовых средств на внешнем и внутреннем рынках и т.д.

2. Анкета «РВР - анализ внутренней среды компании на основе кластеризации. (приведена в табл. 3)

Данный анализ позволяет рассмотреть сильные и слабые стороны в разрезе факторов внутренней среды.

3. Анкета «РВР - анализ внутренней среды компании на основе шкалирования факторов» (приведена в табл. 4).

Данный анализ позволяет нам оценить каждый из факторов по пятибалльной шкале.

Стратегическое управление организацией на примере ОАО «АЛЬФА-БАНК»

В организации основными субъектами стратегического управления являются как внутренние (менеджеры, руководители, совет директоров и т.д.), так и внешние субъекты (потребители, поставщики, конкуренты, общество и т.д.). В большинстве случаев в крупных организациях есть целое структурное подразделение (департамент, управление, отдел), целью которого является стратегическое развитие организации, однако, как правило, нет отдель-

ного подразделения, рассчитанного именно на проведение внешнего или внутреннего анализа.

Рассмотрим стратегическое управление организацией на примере ОАО «АЛЬФА-БАНК», который является одним из крупнейших российских коммерческих банков. По состоянию на 01.03.2012 занимает 7-е место среди российских банков по объему чистых активов. [3]

В ОАО «АЛЬФА-БАНК» подразделение, которое занимается стратегическим развитием, называется Управление стратегическим развитием и входит в состав Дирекции по маркетингу. Данное подразделение (Управление стратегического развития) включает руководителя, ассистента и двух менеджеров проекта; оно не является достаточным по численности и часть функций, например, проведение внешнего анализа, переданы в другие подразделения Дирекции по маркетингу.

Основными (типовыми) функциями Управления стратегического развития являются:

- 1) становление стратегического менеджмента как подсистемы общего менеджмента;
- 2) постановка определенных стратегических позиций в различных подразделениях;
- 3) выработка целостной стратегии организации на основе анализа данных, подготовленных различными подразделениями;
- 4) внесение правок в первую и последующие редакции кор-

поративной стратегии с учетом поправок, которые делают менеджеры организации в процессе развития стратегии;

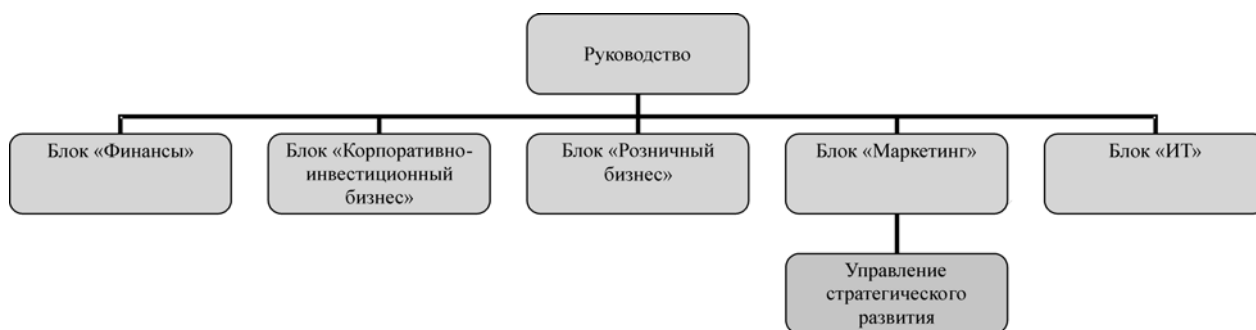
5) анализ эффективности деятельности, связанной с реализацией корпоративной стратегии.

Главным стратегом в организации не по должности, а по критерию принятия решения, является, как правило, собственник данной организации. Менеджер, который возглавляет подразделение стратегического развития, является старшим или ведущим стратегом - организации в смысле своей профессиональной должностной специализации, а также по причине непосредственной ответственности за практическое осуществление и текущие результаты соответствующей деятельности.

Управление стратегического развития ОАО «АЛЬФА-БАНК» активно взаимодействует с операционными блоками: «финансы», дирекцией по маркетингу, дирекцией по управлению персоналом и рядом других, поскольку исходные данные для самостоятельного анализа и частично итоговые отчеты Управление получает именно от них. Так, например, данные по конкурентам оно получает от дирекции по маркетингу, данные бухгалтерской отчетности будут предоставлены бухгалтерией (или финансовым отделом) и т.д. Таким образом, все операционные блоки организации должны взаимодействовать с Управлением стратегического развития.

В свою очередь, результаты работы Управления стратегического развития будут выражены в виде ключевых выводов и вариантов итоговой стратегии развития организации. Далее руководство организации (топ-менеджмент) принимает окончательное решение о том, в каком направлении будет дальше развиваться компания.

Учитывая важность стратегического управления для эффективного долгосрочного раз-



Структура ОАО «АЛЬФА-БАНК» в настоящее время



Предлагаемый вариант структуры ОАО «АЛЬФА-БАНК»

Рис. 1. Структура ОАО «АЛЬФА-БАНК»: существующая и предлагаемая

вития организации, вес ОАО «АЛЬФА-БАНК» на рынке банковских услуг, и основываясь на том, что внутренний и внешний анализ во многом пересекаются, мы считаем целесообразным изменить организационную структуру ОАО «АЛЬФА-БАНК», а именно:

1) подчинить Управление стратегического развития непосредственно руководству Банка;

2) включить в функции Управления стратегического развития проведение как внутреннего, так и внешнего стратегического анализа;

3) увеличить численность персонала в вышеупомянутом Управлении как минимум до 6 человек. Предлагаем следующий кадровый состав Управления стратегического развития:

- руководитель;
- ассистент руководителя;
- руководитель отдела внутреннего анализа;
- специалист отдела внутреннего анализа;
- руководитель отдела внешнего анализа;

- специалист отдела внешнего анализа.

Существующая [2] и предлагаемая структура ОАО «АЛЬФА-БАНК» приведены на рис. 1.

При этом руководители отделов могут быть заменены главными специалистами, поскольку в данном случае их функционал будет складываться из подготовки отчетов и рекомендаций касательно внутренней (внешней) стратегии организации.

Взаимодействие с руководством (топ-менеджментом) должно осуществляться руководителем управления. Текущую работу будут выполнять специалисты (главные специалисты). Ассистент будет осуществлять административно-хозяйственные функции (прием и распределение телефонных звонков, организация внутренних и внешних встреч, закупка канцелярских товаров и т.д.).

Также считаем возможным, не выделять в Управлении отделы, а выделить группы для работы над отдельными проектами. Возможен вариант, когда в Управлении будут и отделы, и

группы. В этом случае на группы будет возложена работа над проектами, а на отделы – текущая работа.

Практика показывает, что участие финансового директора в обсуждении стратегических показателей, относящихся к технологии производства или же к доле рынка, необходима до тех пор, пока деятельность всех подразделений компании не будет оцениваться на основе единого показателя – прибыли. В противном случае все подразделения займутся тем, что им ближе и интереснее (производственникам интересно строить заводы, маркетологам – осваивать маркетинговый бюджет и т.д.), и никто не позаботится о финансовых показателях компании в целом. Мотивация сотрудников должна быть увязана с прибыльностью компании, тогда аргументы финансового директора относительно эффективности или неэффективности того или иного пути развития будут учтены.

В большинстве случаев для лучшей выработки стратегии и

проведения внутреннего анализа, могут привлекаться внешние консультанты. Однако, необходимо адекватно оценивать их полезность, поскольку именно при внутреннем анализе консультант может не понимать всей специфики данной организации, особенностей ее функционирования и т.д. Также проблемой может быть отсутствие российских консалтинговых фирм и частных консультантов, обладающих достаточной компетентностью и опытом. Крупные зарубежные консалтинговые компании обладают достаточным практическим опытом, но их недостатком является высокая стоимость услуг, а также неумение учитывать специфику российского рынка.

В заключении хотелось бы еще раз отметить, что стратегическое управление является ключевым рычагом для компаний, которые хотят быть успешными и конкурентоспособными в долгосрочной перспективе.

В свою очередь стратегический анализ занимает сре-

динное место между функциями сбора, обработки информации и принятия решений. Задача стратегического анализа состоит в том, чтобы из различного рода данных, подчас разрозненных, отражающих отдельные явления и факты, составить общую, целостную картину состояния организации, выявить присущие тенденции ее развития и закономерности и предоставить объективный информационный материал для принятия наиболее правильных решений.

Таким образом, суммируя вышесказанное, можно сказать, что стратегический анализ является ключевой составляющей успеха современной организации. Наиболее важным является стратегический анализ внутренней среды, поскольку именно он позволяет руководству наиболее объективно оценить существующую ситуацию и провести мероприятия, направленные на улучшение внутренней среды (и, как следствие, внешней среды) организации.

Литература

1. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. Chicago: The Dryden Press, 1983.
2. <http://www.alfabank.ru>
3. <http://www.banki.ru>
4. Schendel D.E., Hatten K.J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceedings, August 1972.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1999.
6. Сироткин Д. Без выбора нет стратегии// Эксперт, 2005 - №7. С. 46.
7. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Под ред. Чернышева М.А. – Ростов-на-Дону, 2009. С. 4.
8. Шеховцева Л.С. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. – Калининград: Изд-во КГУ, 2001.

Применение комплексного плана в развитии города: опыт США

Лукьянова Марина Николаевна,
к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления РЭУ им. Г. В. Плеханова
komilfot@mail.ru

В статье рассмотрен опыт применения стратегического планирования в развитии одного из городов США. Детально описывается структура и процесс разработки долгосрочного комплексного плана, проводится аналогия с практикой применения подобных документов в России. Раскрывается финансовая сторона местного самоуправления, проводится сравнение со сложившейся ситуацией в нашей стране. Также исследуется возможность применения данного опыта в развитии российского местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, стратегия, комплексный план, видение, миссия, стратегическое планирование, бюджет, развитие города.

COMPREHENSIVE PLAN APPLICATION IN URBAN DEVELOPMENT: US EXPERTISE
Lukyanova M.N.

The article considers the experience of strategic planning in urban development of a city in the USA. It contains a detailed description of the structure and development process for a long-term comprehensive plan. It is compared with the similar documentation package in Russia. The financial aspect of local self-government is described; the comparison with the situation in Russian Federation is made. Also the possibility of application of this experience to the development of Russian local self-government is examined.

Keywords: local self-government, strategy, comprehensive plan, vision, mission, strategic planning, budget, urban development.

В современном мире большинство населения проживает в городах, поэтому проблема их развития стоит особо остро. Часто для этих целей в качестве основы выступают различные документы стратегического планирования, например, стратегии, программы, различные планы. В данной статье речь пойдет о применении одного из видов таких документов - комплексного плана, на примере небольшого города в США, который автору удалось посетить во время стажировки.

О городе

Флюгервиль – быстро растущий город, который расположен в получасе езды от столицы штата Техас – г. Остин. В непосредственной близости от него проходит федеральная автомобильная магистраль. За последние десять лет население выросло более чем в два раза, и по прогнозам к 2030 году увеличится с нынешних 50 до 80 тыс. человек. Город находится в благоприятной природно-климатической зоне. Экономика имеет диверсифицированную структуру с преобладанием группы сервисных отраслей (включая розничную и оптовую торговлю, образование, здравоохранение, социальную помощь, прочие услуги), градообразующие предприятия отсутствуют. Выбор данного муниципалитета выбран в связи с поездкой автора и получения личного опыта.

О системе управления городом

Город управляется по системе «местного самоуправления», которая внедрена в Европе, а с середины 1990-х гг. функционирует и в России. Город имеет систему правления «Городской Совет – Сити-менеджер». Городской Совет – это управляющий орган муниципалитета, он состоит из 5 членов и мэра, избираемых жителями большинством голосов. Данный выборный орган назначает сити-менеджера, муниципального судью и городского прокурора. Совет подотчетен жителям Флюгервиля. Сити-менеджер нанимается для управления делами города, работая как генеральный директор в компании, он подотчетен Городскому совету. Жители города участвуют в жизни общества, предлагая службу в общественных городских комиссиях и советах. При Городском Совете имеются два комитета (по организации немецкого фестиваля, по финансам и бюджету), а также шесть советов и комиссий, в т.ч. Совет по библиотеке, Комиссия по паркам и отдыху, Совет по трудовым спорам, Комиссия по планированию и зонированию.

Деятельность местного самоуправления (МСУ)

Согласно собранным в городе материалам и по результатам глубинного интервью с мэром было выяснено, что деятельность местного самоуправления Флюгервиля можно разделить на два направления: для жителей и для бизнеса (рис. 1).

Для бизнеса в городе созданы и поддерживаются условия благоприятного функционирования, чтобы «делать дело было легко». Для этого применяются такие инструменты (технологии), как институты развития (корпорация общественного развития, венчурный фонд штата), налоговые инструменты (льготы, вычеты, освобождения для экспортируемых товаров), софинансирование строительства общественной инфраструктуры, ускоренные процедуры и пониженные сборы и платежи для предприятий, создаваемых в приоритетных отраслях, и, наконец, обучение. Приоритетные от-



КРО – корпорация развития общества
 ТПП – торгово-промышленная палата

Рис. 1. Направления деятельности местного самоуправления во Флюгервиле

расли выбраны с учетом политики штата (развития высокотехнологических индустрий) и месторасположения города (удобство для логистики и дистрибуции). Для обеспечения развития также бесплатно предоставляется статистическая информация и результаты маркетингового исследования территории для компаний розничной торговли и общественного питания, обеспечивается информационное и консультационное сопровождение бизнеса в городе (Торговая палата). Данная работа ведется с учетом трех уровней публичного управления США: город является проводником федеральных программ, проектов штата, а также реализует собственные местные инициативы.

Стратегическое планирование

Для хорошей организации местного самоуправления и реализации миссии во Флюгервиле внедрена и работает система стратегического планирования, которая состоит из двух уровней: краткосрочные пятилетние планы и долгосрочные, на 15-20 лет. Основным стратегическим документом является Комплексный план до 2030 г. На среднесрочный период разрабатываются другие плановые документы, например, План капитального строительства на 5 лет, пятилетний план развития библиоте-

ки, пятилетние планы других отделов администрации.

Комплексный план, принятый в 2010г., определяет видение и рамки будущего города, формулирует проблемы и цели, определяет способы их достижения. К его разработке привлекалась сторонняя компания - участник консалтинговой группы по городскому проектированию. В процессе разработки Комплексного плана, жителям было задано много вопросов относительно развития города, которые являются типичными для стратегического планирования: Где мы сейчас? Куда мы идем (что будет, если будет принят Комплексный план и Правила по землепользованию и застройке)? Где мы хотим оказаться к 2030 году?

Комплексный план рассматривает следующие основные вопросы:

- устанавливает рамки для развития земельных участков, находящихся в частной собственности,
- обеспечивает план действий по пересмотру Правил по землепользованию и застройке и Генерального плана города, дает базу для решений по благоустройству и капитальному строительству,
- устанавливает приоритеты для дальнейших детальных планов конкретных районов (кварталов) и объектов (пешеходных дорожек, тротуаров).

По сути дела, Комплексный план является долгосрочным стратегическим документом, который формирует Правила по землепользованию и застройке Флюгервилля и действия местных властей по его применению, т.е. устанавливает политику города и направления по использованию, развитию и защите земли. В дополнение к этому, Комплексный план устанавливает цели для развития социальной, экономической и природной среды. Реализация содержащихся в нем видения и целей будет зависеть от того, как его встретят и примут в обществе. Каждый землевладелец, государственный департамент или выборное должностное лицо должны признавать значимость этого плана и внедрять содержащиеся в нем инструменты. Для этого требуется соответствующие политики¹.

В Комплексном плане дается юридическая основа его принятия. Дело в том, что муниципальные власти также могут принимать свои законные акты, при этом законодательство штата Техас передает большую часть полномочий по использованию и контролю землепользования на местный уровень. Местные власти, действуя в рамках законодательства, могут выбирать свои прерогативы, хотя они и не устанавливаются на уровне штатов. Большинство положений, регулирующих местное самоуправление, содержится в Кодексе местного самоуправления Техаса.

Процесс разработки Комплексного плана

В Процесс разработки Комплексного плана широко вовлекаются жители. Для этих целей сначала был создан План участия населения, который в числе прочего, описывал методы доведения до всех заинтересованных сторон информации об основных событиях, методы вовлечения участников в процесс и инструменты сбора (фиксации) входных данных и предос-

тавления отчета перед участниками. В процессе взаимодействия с общественностью было проведено несколько глубинных интервью с ключевыми стейкхолдерами (заинтересованными сторонами), онлайн-опрос и три больших общественных собрания, о которых речь пойдет ниже.

В рамках процесса разработки Плана были проведены три семинара с интервалом в один месяц, в которых приняло участие от 150 до 190 человек: Семинар по оценке «больных мест» города; Семинар по видению, где участники нарисовали будущую карту города исходя из тенденций его развития; семинар Моделирование возможных альтернатив будущего сформулированы сценарии развития города, в т.ч. спрогнозировано число рабочих мест, потенциал роста, близость магистралей и пешеходных троп, пробег автомобиля и проч. Подробнее данная процедура описана в [1]. Для формулировки целей и задач по экономическому развитию которого были использованы данные опроса жителей, который показал, что в городе не хватает промышленных и рабочих центров, жители поддерживают инициативу по привлечению деловых офисов и промышленности во Флюгервиль, а также выступают за поддержку коммерческого развития, т.е. в части розничной торговли и общественного питания. В опросе был выявлен потенциал для роста, резерв которого опирается на внутренние силы территории. Для трех четвертей опрошенных важнее всего было развитие возможностей совершения покупок и получения медицинских услуг в городе, а также присутствие крупных работодателей. В качестве потенциала для роста в ответах граждан указывалось совместное использование земельных участков для жилых и нежилых строений, например, совмещение офисных зданий, торговых точек, гостиниц и жилья в одном месте.

Состав Комплексного плана г. Флюгервиль

В итоге проведенных мероприятий был сформирован Комплексный план до 2030 г., который включает перечисленные ниже разделы.

- Введение.
- Видение (демонстрирует видение и ценности, лежащие в основе плана)
- Метрика (показатели успеха и режим долгосрочного мониторинга).
- Стратегические планы (политики):
 - землепользование и характер застройки,
 - отдых и парки,
 - транспорт,
 - коммунальные услуги и инфраструктура,
 - экономическое развитие.
- Примечание (содержит руководство для постепенного внедрения, резюме потенциальных финансовых выгод от плана, внедряемые стратегии, а также рассмотрение политики внесения изменений).
- Словарь (содержит определения некоторых терминов, применяемых в Плане, например, дорожки и тропы, общественные здания и учреждения, «зеленые» строения).
- Приложения.

Рассмотрим данные разделы более подробно. Во Введении определены видение и рамки будущего города, а также проблемы, цели и определены способы их достижения. Этот комплексный план заменяет устаревший План по землепользованию и транспорту от 2004 г. из-за изменившихся условий и беспрецедентного роста города.

В разделе «Видение» сформулировано следующее видение города: Флюгервиль является наиболее желательным местом в центральной части штата из-за его главных преимуществ, таких как первоклассные парки, связанные дорожки, исключительные школы, сплоченные жилые районы, разнообразных творческих возможностей трудоустройства,

ярких торговых районов.

Далее описано расположение города – между столицей штата г. Остином и г. Раун Рок, отображена карта магистралей, дается картинка города к 2030 году: 92 тыс. жителей и 33 тыс. рабочих мест. Город планирует сократить расходы на инфраструктуру за счет более высокой интенсивности использования земли, минимизировать ее воздействие на местный бюджет и создать еще более высокое качество жизни. Также планируется построить дополнительное шоссе, чтобы жители смогли быстрее добираться в другие города региона. Мобильность внутри города будет расти за счет строительства современных улиц, расширения сети велосипедных и пешеходных дорожек, развития общественного транспорта. При этом будет расширяться сеть парков и открытых пространств, обеспечиваться их сохранность в первоначальном виде. А создание новых рабочих мест позволит жителям жить и работать в одном городе (сейчас многие ездят в Остин). Строительство новых торговых точек будет привлекать покупателей в город, что увеличит налоговые поступления.

Описаны также новые возможности развития субтерриторий в городе. Внимание сфокусировано на 7 районах, включая старый город и парки. Для каждого есть определенное видение его места в будущем, стремление сделать, например, старый центр более привлекательным.

Сейчас во Флюгервиле в основном построены частные дома. В плане указывается, что для расширения возможности переезда семьи в случае изменения их состава нужно развивать разнообразие типов зданий, так как город заинтересован, чтобы семьи имели возможность сменить дом, не переезжая в другую местность. Для этого планируется развивать кластерное жилье (тайнхаусы, многоквартирные дома), которое сочетает в себе такие

преимущества, как удобство, наличие свободного пространства и низкие затраты на содержание.

В разделе «Цели и измерители» объясняется, для чего служат цели, какими они должны быть, подчеркивается, что для лучшего достижения результатов их процесс составления является итерационным. Статистические показатели позволяют понять, как Комплексный план 2030 позитивно влияет на качество жизни в городе. По некоторым целям нет измерителей, так как иногда трудно что-то измерить, или нет ресурсов и времени на отслеживание этих показателей. Получается, что измерять нужно то, что есть смысл измерять, а не все без исключения. Мониторинг – инструмент, позволяющий оценить выполнение Плана каждые два года. По каждому показателю докладывается плановое и текущее состояние, тенденции развития и результаты наблюдения. В случае отклонения от плана в течение двух месяцев после отчета по мониторингу должны быть разработаны корректирующие действия, прописана ответственность сторон и сроки для повторной проверки.

Все цели Плана сгруппированы по пяти направлениям: землепользование и характер застройки; отдых и парки; транспорт; коммунальные услуги и инфраструктура; экономическое развитие. По каждому из них имеется от 3 до 9 целей. Например, по первому направлению «Землепользование и характер застройки» поставлены 9 целей, среди которых:

Цель 1. Предложение, расположение и виды жилья должны быть разнообразными, чтобы удовлетворить прогнозируемые потребности сообщества к 2030 г., создать сбалансированное общество, а также обеспечить жителей всеми видами жилья, подходящего для каждого из жизненных этапов.

Цель 2. Развитие города, как внутри границ, так и в пригороде, будет сосредоточено вокруг нескольких центров, что со-

здаст чувство единства в обществе, обеспечит занятость, увеличит размер торговых районов, в тоже время снизит затраты на инфраструктуру.

Цель 3. Увеличение числа коммерческих и промышленных землепользователей создадут возможности для занятости, оказания услуг и будут способствовать росту муниципальной налоговой базы.

Цель 4: Градостроительное проектирование должно продвигать исторические, экологические и общественные ценности Флюгервиля для того, чтобы сформулировать ценности и самобытность города для всех жителей, сотрудников, гостей и построить такое качество жизни, которое сделал бы город привлекательным местом для проживания.

Цель 5: Город Флюгервиль будет осуществлять свои полномочия в сфере контроля в сфере землепользования и укреплять свои финансовые позиции на прилегающей территории, поощряя рост на основе модели экономической эффективности затрат (cost-effective growth patterns).

Цель 6: Развивать возможности для сохранения сельскохозяйственного наследия города в целях сохранения самобытности и характера территории.

Цель 9: Поощрять использование энергосберегающих технологий и альтернативной («зеленой») энергии в государственных и частных структурах с целью снижения ее потребления и воздействия на окружающую среду.

По некоторым, но не по всем целям есть измерители (метрики), которые сформулированы особым образом.

Измерители по цели 2. Идеальное состояние: увеличить число жителей, проживающих в радиусе полумили от центра по сравнению с текущим положением. Текущее состояние: 29% всех домохозяйств. Источник: Генеральный план города (The Preferred Alternative Plan) и Географическая информационная система, GIS.

Измерители по цели 5. Идеальное состояние: Все присоединения к городу, которые появляются, являются эффективными и отмечаются на карте города. Текущее состояние: информация не доступна. Источник: Генеральный план землепользования (Preferred Land Use Vision Plan) и Географическая информационная система, GIS.

Измерители по цели 9. Идеальное состояние: снижение потребления на душу населения с текущего уровня. Текущее состояние: 2255 кВт/мес. Источник: данные местной электрокомпании.

По направлению «Парки и отдых» можно выделить Цель 2 «Флюгервиль будет иметь сеть тротуаров и дорожек национального масштаба, которые свяжут парки, дома, школы по всему городу, для обеспечения безопасного передвижения велосипедистов и пешеходов».

Измерители по цели 2. Идеальное состояние: 100% жителей будут иметь доступ к паркам в зоне j мили и они будут связаны сетью дорожек. Текущее состояние: 78% жителей имеют доступ к паркам в зоне j мили.

По направлению «Коммунальные услуги и инфраструктура» стоит цель по снижению потребления воды. По направлению «Экономическое развитие» выделяется цель по работе над соотношением рабочих мест и числа жителей города, совместно с Корпорацией по экономическому развитию. Измеритель (идеальное состояние) - 1 рабочее место на 1 домохозяйство.

Далее в Комплексном плане даны пять разделов в соответствии со сферами, которые он охватывает. В целом по каждому разделу сохранена иерархическая структура, характерная для программно-целевого управления: Цель 1 – Задача 1.1, 1.2 и т.д. - Мероприятие 1.1.1., 1.1.2 и т.д. Для примера вкратце остановимся на одном из направлений - «Парки и отдых». Сначала дается краткая харак-

теристика состояния парков, описываются последние построенные объекты с фотографиями (например, озеро для забора питьевой воды, детские площадки). Далее описываются направления существующей политики в данной области, например, что рассказывается о разработке генерального плана парков, о том, что открытые пространства, например сельхозугодия, могут быть вовлечены в образовательные программы и волонтерские движения. Затем приводится общественное мнение, полученное в результате он-лайн опроса и трех рабочих встреч. Более 40% жителей Флюгервила указали парки, зоны отдыха и дорожки в числе пяти факторов качества жизни. Качество зеленых зон и мест для отдыха была оценена на 3,5 балла по 5-бальной шкале. Такое состояние дел требует от местных властей идти в ногу со временем и учитывать меняющиеся запросы клиентов (жителей). Последние также указали места, которые можно было бы создать или облагородить, например, зоны около ручьев, протекающих в городе.

Цели, задачи и мероприятия раздела «Парки и отдых» подробно представлены ниже.

Цель 1. Для того, чтобы служить обществу, Флюгервилл будет иметь систему зон отдыха и парков, связанных в единое целое.

Политика 1.1. Увеличение количества парков и объектов с превышением существующих стандартов для удовлетворения будущих потребностей.

Мероприятие 1.1.1. Развитие и поддержание Генерального плана по паркам и местам отдыха, чтобы многие жители получили доступ к объектам на расстоянии в мили от жилых районов и центров.

Мероприятие 1.1.2. Определить приоритеты и предпосылки, которые могут подойти для развития парков всех размеров и типов.

Мероприятие 1.1.3. Проводить обзор и пересмотр требований и обязательств застройщиков и компаний по благоустрой-

ству для достижения целей, поставленных в Генеральном плане.

Политика 1.2. Активнее предлагать партнерство и координировать участие в мероприятиях и развлекательных программах парков другим правительственным органам, общественным организациям и частным лицам, расположенным во Флюгервиле.

Мероприятие 1.2.1. Максимизировать использование активов, принадлежащих Остину, графству Трэвис и проч. для их применения в рекреационных программах.

Мероприятие 1.2.2. Оценить потенциальную возможность сотрудничества с центром Lady Bird Johnson (LBJ) Wildflower Center и другими подобными организациями на предмет развития центра изучения природы и участия в других инициативах в области устойчивого развития.

Также важна деятельность парков и зон отдыха для повышения уровня информированности о существующих программах, мероприятиях, чтобы убедиться в целесообразности новых объектов для общестественности (цель 6). Для этого планируется развернуть спектр рекламных материалов, а также увеличить число торговых мест, где жители и гости города смогут их получить.

В разделе «Коммунальные услуги и инфраструктура» перечислены здания, находящиеся в собственности города, приведен процесс утверждения Плана по капитальным инвестициям, представленный в формате Участники/Этапы. Отмечено, что связи с общественностью не являются целью, которая стоит особняком от другой деятельности городских властей, это неотъемлемая часть достижения успеха практически в каждом местном проекте. Согласно опросам, большинство населения поддерживает стратегию сокращения бытовых отходов. Во Флюгервиле сбор мусора производит сторонний подрядчик. Однако город продолжает работать с центром по переработке

отходов графства Трэвис для крупногабаритного мусора (бытовой техники, шин, масла), что снижает нагрузку на окружающую среду. Жители хотят, чтобы город продолжал гарантированно предоставлять эту услугу.

Интересно сформулирована Цель № 10 по данному направлению: «Эффективные коммуникации будут способствовать построению гордости и его символов». По сути, это маркетинговая стратегия города. К ней разработаны следующие подцели:

Политика 10.1. Использовать уникальные знаки и баннеры как для украшения, так и как средства для уведомления общестественности.

Мероприятие 10.1.1. Расширить использование знаков и баннеров на ключевых въездах в центр и вдоль основных дорог.

Мероприятие 10.1.2. Пересмотреть правила размещения вывесок для обеспечения большей гибкости использования информационных знаков и баннеров.

Мероприятие 10.1.3. Расширить общественные информационные киоски в Центре отдыха и поставить их в других базах отдыха.

Политика 10.2. Использовать современные инструменты социальных сетей.

Мероприятие 10.2.1. Создать онлайн-присутствие в социальных сетях через такие сайты, как Facebook или Twitter, с целью уведомления местного населения об общественных мероприятиях.

В 2002 г. с привлечением стороннего консультанта был разработан Стратегический план экономического развития (хотя он не был официально утвержден), который содержит 21 стратегическую рекомендацию, разделенную на четыре категории:

1. Разнообразьте налоговую базу города и облегчите налоговое бремя владельцев жилых домов.

2. Поощряйте новые инвестиции бизнеса на территории Флюгервила и вблизи него че-

Таблица 1

Ставки налогов, уплачиваемые в местный бюджет г. Флюгервиль
 Источник: URL: <http://tx-pflugerville3.civicplus.com/index.aspx?NID=938>

Налог	Ставка, %
Налог с продаж	8,25
в том числе	
Штат Техас	6,25
Город Флюгервиль	1
Корпорация экономического развития	0,5
Графство Трэвис	0,5
Налог на недвижимость (Графство Трэвис)	2,7434
в том числе	
Город Флюгервиль	0,5990
Графство Трэвис	0,4855
Графство Трэвис (пожарные, экстренные службы)	0,1
Школьный район Флюгервиля	1,48
Графство Трэвис (район по здравоохранению)	0,0789

рез планирование землепользования и другие инструменты планирования.

3. Развивайте инфраструктуру города, чтобы воспользоваться новыми возможностями экономического развития.

4. Представьте образ Флюгервиля как отличного места для жизни и ведения бизнеса.

За более подробной информацией можно обратиться к странице в Интернете на сайте города².

Таким образом, при разработке стратегических планов, как можно увидеть, в американском местном самоуправлении применяется программно-целевой подход. В настоящее время он внедряется и в России, в частности, при разработке программ социально-экономического развития муниципальном образований [2]. Но в отличие от России к написанию программ широко привлекается население. Для создания стратегических документов г. Флюгервиль были применены также социологические методы исследования, используемые также и в маркетинге, а также метод планирования «снизу-вверх».

Финансовая сторона и бюджет г. Флюгервиль

Во Флюгервиле местный бюджет наполняется, в основном, от двух налогов: налог с продаж и налог на собственность (недвижимость), причем поступления от последнего со-

ставляют около половины доходов. Данная ситуация не типична для США, обычно на налог на недвижимость приходится 1/3 доходов местных бюджетов. Подоходный налог с физических лиц в части дохода штата Техас имеет нулевую ставку. Налоги распределяются на определенные цели, которые налогоплательщики видят у себя в выставленном счете на оплату. Таким образом, каждый гражданин знает, на какие именно цели пойдут уплаченные им деньги. Ставки данных налогов и их целевое распределение приведены ниже (см. табл. 1).

Политика мэра города Флюгервиль в области местных налогов и бюджета направлена на последовательное снижение ставки налога на недвижимость. Частично эта инициатива уже начала реализовываться: с 2005г. ставка налога, поступающего в местный бюджет, снизилась с 0,64 до 0,599%. Для пополнения выпадающих доходов необходимо найти другие источники поступления, например, от налога с продаж. Для этого, в свою очередь, нужно увеличить оборот розничной торговли на территории. Девиз города «Совершайте покупки дома» как раз направлен на то, чтобы жители делали покупки во Флюгервиле, а не по дороге домой из Остина, где многие работают. Тогда налоги будут попадать в местный бюджет, а не в бюджеты соседних муниципальных образований.

Структура доходов и расходов в бюджете г. Флюгервиль представлена ниже (табл. 2 и 3). Финансовый год оканчивается 30 сентября. Как следует из цифр, более половины доходов бюджета составляет налог на недвижимость. Поступления от него увеличились по сравнению с 2009 г. на 1,2 млн. долл., что связано с присоединением земли и увеличением коммерческой застройки. Но в целом в 2010 г. доходы бюджета уменьшились, что обусловлено экономическим кризисом экономики США в целом.

Активы города, как сказано в Популярном финансовом отчете (кстати, его можно взять при входе в здание мэрии или скачать на сайте города), в 2010 г. выросли на 163 млн. долл. Они включают землю, оборудование, улицы, здания и объекты незавершенного строительства. Муниципальный долг вырос на 9,5 млн. долл., которые пошли на финансирование проектов строительства дорог и создания инфраструктуры, а также развитие бизнеса. Таким образом, муниципальное образование (город) в США, в отличие от России, имеет стоимостную оценку принадлежащего ему имущества, другими словами, местные власти знают, чем он владеет и сколько это стоит.

Расходы городского бюджета отражают приоритеты, устанавливаемые Городским Советом. Бюджет аудирован сертифицированным общественным аудитором – частной компанией – и отправляется в офис штата Техас. Город финансирует общественные услуги, включая деятельность парков, полиции и библиотеки. В целом совокупные расходы выросли на 8,5% по сравнению с предыдущим годом (табл. 3). Две трети от этого увеличения легли на капитальные затраты, включая инвестиции в землю, оборудование, инфраструктурные улучшения, строительство. Часть этих затрат финансируются за счет муниципального облигационного займа. Расходы на общественную безопасность

состоят не только из охраны правопорядка (полиция), в статью попадает также инспектирование зданий и сооружений на соответствие установленным нормам.

Таким образом, в отличие от России, во-первых, доходы местного бюджета формируются в основном за счет налогов (налоговые поступления составляют более $\frac{2}{3}$ доходов, из них весомую часть - с - составляют доходы от местных налогов составляют (в данном случае, налога на недвижимость); во-вторых, межбюджетные трансферты составляют незначительную часть доходов (от $\frac{1}{7}$ до менее $\frac{1}{10}$). Тем самым, самостоятельность местного самоуправления подкреплена его финансовой независимостью, что, на мой взгляд, является необходимым (однако, не достаточным) условием развития местного сообщества.

В России ситуация противоположная. Менее половины (40,8% на 2010 г.) доходов местных бюджетов составляют налоговые и неналоговые доходы³ (т.е. заработанные самостоятельно). Другую часть доходов муниципальных образований (в т.ч. городов) образуют межбюджетные трансферты, включая субсидии на обеспечение переданных государственных полномочий и дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности (59,2% в 2010 г.). Удельный вес налоговых доходов в общем объеме доходов муниципальных образований составляет порядка трети (в 2010 г. достиг 31 %); из них на долю местных налогов (к ним относятся налог на имущество физических лиц и налог на землю) приходится лишь 14,4% или $\frac{1}{7}$ от всех налоговых поступлений. По данным Минфина России, в 2010 г. дотационность свыше 70% имели 52,8% всех местных бюджетов (из них городские округа 11,5%, городские поселения 23,6%). Межбюджетные трансферты местным бюджетам, связанные с финансовым обеспечением собственных полномочий орга-

Таблица 2

Структура доходов муниципального бюджета Флюгервилля

Источник: расчеты автора, Popular Annual Financial Report,

URL: <http://tx-pflugerville3.civicplus.com/documents/Finance/2010%20Documents/PAFR.PDF>

Источники доходов	2009 г.		2010 г.	
	тыс долл	% к итогу	тыс долл	% к итогу
Налог на недвижимость	15 092	51%	16261	57%
Налог с продаж	3 213	11%	3364	12%
Франшиза (налог)	2 438	8%	2595	9%
Лицензии и разрешения	610	2%	588	2%
Межбюджетные трансферты	3 492	12%	1618	6%
Штрафы и пени	1 053	4%	1134	4%
Инвестиционный доход	202	1%	86	0%
Сборы за услуги	2 496	8%	2028	7%
Прочие доходы	780	3%	884	3%
	29 376		28 558	

Таблица 3

Структура расходов бюджета города Флюгервилля

Источник: расчеты автора, Popular Annual Financial Report,

URL: <http://tx-pflugerville3.civicplus.com/documents/Finance/2010%20Documents/PAFR.PDF>

Статьи расходов	2009		2010	
	тыс долл	% к итогу	тыс долл	% к итогу
Общее управление	4 489	13%	4580	13%
Общественная безопасность	8 889	26%	9851	28%
Общественные работы и улицы	1 909	5%	1787	5%
Культура и отдых	3174	9%	3226	9%
Обслуживание долга	4 889	14%	5671	16%
Капитальные вложения	11 367	33%	12544	36%
	34 717		37 659	

нов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, в 2010 г. составили 913,4 млрд. рублей или 46,3% объема собственных доходов местных бюджетов (2009 г. 59,1%). Другими словами, половина полномочий местного самоуправления финансируется из бюджетов субъектов Федерации (из бюджетов другого уровня). Более того, подобная структура доходов заставляет местные власти ориентироваться на выполнение переданных государственных полномочий, а не решение вопросов местного значения. В итоге получается, что самостоятельность местного управления в Российской Федерации не подкреплена финансовой составляющей, следовательно, носит декларативный характер.

Литература

1. Лукьянова М.Н. Стратегическое планирование в системе муниципального управления: опыт США. /Современная экономика: концепции и модели

инновационного развития: материалы IV Международной конференции. 24 февраля 2012 г.: в 3 кн. – Кн. 1. – ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012 г. – с. 330-336.

2. Зинчук Г.М., Лукьянова М.Н. Разработка программ социально-экономического развития муниципального образования: учебно-методическое пособие/ Под общ. ред. А.В. Орлова. – Москва: Изд-во Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, 2010.

Ссылки:

1 URL: <http://www.pflugervilletx.gov/index.aspx?nid=1490>

2 URL: <http://www.pflugervilletx.gov/index.aspx?NID=1490>

3 Отчет по мониторингу местных бюджетов за 2010 год. - URL: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2_0_1_1_0_5_otchet_po_monitoringu_mestny

Методические подходы к моделированию систем ведения агропромышленного производства Региона

Аскеров Пулат Фазаилович,
к.э.н., доцент кафедры анализа и аудита ФГОУ ВПО РГАЗУ
paskerov@yandex.ru

Для преодоления негативных явлений в АПК необходимы принципиально новые методические подходы к оценке долговременных последствий осуществляемого курса социально-экономической политики, сопоставление этих последствий с альтернативными вариантами и их сравнительной социально-экономической эффективностью.

Ключевые слова: Управление, методический, модель, аграрное производство, агропромышленный комплекс, организационно-экономические мероприятия.

Methodological approaches to the modeling of systems of agricultural production in the Region
Askerov P.F.

To overcome the negative effects of agriculture requires a fundamentally new methodological approaches to assessing long-term consequences of the course carried out socio-economic policies, a comparison of the effects of the alternatives and their relative socio-economic efficiency.

Keywords: Governance, Methodology, model, agricultural production, agro-industrial complex, organizational and economic measures.

Как показывает практика, разработка методики моделирования систем ведения агропромышленного производства играют определенную позитивную роль в первоначальном оформлении и адаптации организационно-экономического механизма в АПК на первом этапе переходного периода в плане создания многоукладности в сельском хозяйстве; разработки вариантов трансформации аграрных предприятий советского типа в новые организационно-правовые формы; в ходе оптимизации ценообразования и налогообложения; в плане формирования новой финансово-кредитной системы; при разработке вариантов распределения доходов, а также при отработке аспектов организации и оплаты труда; при создании производственной и рыночной инфраструктуры, а также в решении многих других вопросов.

Но, поскольку, независимо от успешности первых шагов в осуществлении разработанных систем ведения агропромышленного производства, кризисные явления в АПК все же продолжают, наука и передовая практика призвана последовательно формулировать и адаптировать новые методические подходы и практические способы решения возрождающихся к жизни все новых проблем, связанных с совершенствованием организационно-экономического механизма. Именно эти разработки и могут быть положены в основу моделируемых систем ведения агропромышленного производства области на последующие периоды.

Решение упомянутых проблем в любом регионе осуществляются на основе использования новейших достижений науки и передовой практики с привлечением опытных руководителей и специалистов, работников предприятий и сотрудников научных организаций.

Наши исследования показали, что реформирование аграрных отношении в большинстве областей (например Воронежской, Липецкой, Тверской области) за предыдущие 8-10 лет, несмотря на относительно благоприятные погодные условия, сопровождалось деградацией материально-технической и финансовой базы сельского хозяйства, снижением уровня производства, ростом естественной убыли населения.

Для преодоления негативных явлений в АПК необходимы были принципиально новые подходы к оценке долговременных последствий осуществляемого курса социально-экономической политики, сопоставление этих последствий с альтернативными вариантами и их сравнительной социально-экономической эффективностью.

Поскольку АПК любой области является только частью народнохозяйственного комплекса страны, при разработке прогноза его развития, нужно было считаться с тем, что в последнее время, как отмечалось неоднократно выше, в государстве преобладающим являлся либеральный, т.е. пессимистический, курс аграрной политики, минимизировавший государственное регулирование паритета цен и бюджетной поддержки села, создававший простор для массовых банкротств крупного производства, роста сельской безработицы, сужения внутреннего платежеспособного спроса на продукцию агропромышленного производства, снижения конкурентоспособности за счет увеличения рентной составляющей себестоимости сельхозпродуктов. Если бы этот курс развития будет

продолжен и в будущем, то в прогнозах на ближайшие годы для нормализации хозяйственной деятельности регион должен был бы рассчитывать в основном только на местные, а не на внешние источники финансовых и материально-технических ресурсов.

Однако, в прогнозе по нашему мнению необходимо предусмотреть возможности развития сельского хозяйства и по стабилизационному, и по оптимистическому вариантам. В первом случае это означало появление определенных мер защиты отечественного аграрного производства, как от недобросовестной внешнеторговой конкуренции, так и от диспаритета цен, а также возможностей постепенного улучшения кредитоспособности и бюджетной поддержки отечественных производителей продовольствия. Во втором случае предполагался неизбежный рост доходов значительного числа в то время малообеспеченных россиян и соответственно существенное увеличение спроса на продовольствие (особенно на продукты животноводства, овощи и фрукты) в связи с чем появлялась возможность максимальной ориентации не на внешний, а на внутренний рынок. Основные характеристики указанных трех вариантов развития аграрного производства области подробно интерпретированы нами и приведены в таблице 1.

При разработке прогноза основных макроэкономических параметров развития агропромышленного производства особое значение имеет всестороннее исследование производственного потенциала АПК области.

А также сопоставление показателей его эффективности по отдельным видам продукции с соответствующими показателями других регионов и наиболее перспективных экспортеров.

Систему ведения агропромышленного производства целесообразно было прогнозировать

Таблица 1
Основные концептуальные характеристики прогнозируемых моделей развития аграрного производства

Классификационные признаки	Модели развития		
	Либеральная	Стабилизационная	Оптимистическая
Режим и условия функционирования	Свободный рынок, минимизация государственного регулирования цен и бюджетной поддержки сельского хозяйства	Частично регулируемый рынок, предполагающий ряд мер защиты отечественных товаропроизводителей от внешнеторговой конкуренции, от искусственного занижения цен на с.-х. продукцию в результате действий региональных монополистов и неоправданных спекулятивных колебаний цен как на зерновом рынке в благоприятные по погодным условиям годы, так и на рынке продукции животноводства	Регулируемый рынок, использующий меры стабилизационной модели, а также общеэкономические мероприятия по поддержке товаропроизводителей и увеличению платежеспособного спроса населения в результате перераспределения доходов от природной ренты страны
Критерии эффективности производства	Максимизация прибыли в краткосрочной перспективе при минимальном учете других критериев	Сочетание максимизации прибыли и валового дохода при стимулировании инвестиций в сельское хозяйство путем налоговых льгот и гарантии со стороны федеральных и региональных органов власти	Критерий максимизации физических объемов производства, расширение ассортимента и качества продукции аграрного производства с учетом прибыльности
Ценообразование с элементами управления	Ценовые соотношения формируются стихийно, исходя из платежеспособного спроса и присутствия региональных монополистов и негласных картельных соглашений на оптовых закупочных рынках с.-х. продукции	С помощью государства обеспечиваются гарантии частичного возмещения издержек в форс-мажорных случаях, стимулируется конкурентоспособность продукции	Ценовые механизмы сочетают рыночные и государственные инструменты воздействия, обеспечивающие высокую рентабельность продукции, всемерное поощрение платежеспособного спроса на продовольствие
Источник и финансирование	Внешние инвестиции (отечественные и зарубежные)	Внешние, бюджетные и собственные накопления	Собственные, внешние и бюджетные накопления
Предполагаемые результаты	Сокращение посевных площадей и стагнация производства на уровне 2000 года. Возможен спад производства при продолжающейся тенденции сокращения населения региона. Нарушение продовольственной безопасности	Темпы экономического роста 1,5-2% в год	Рост производства 3-7% в год, повышение продовольственной безопасности, улучшение структуры потребления

вать не на три, а на четыре этапа развития сельскохозяйственно-го производства (табл. 2).

Данные таблицы свидетельствуют, что общим ориентиром сбыта сельскохозяйственной

продукции Воронежской области являются Центральный федеральный округ России, особенно Москва и Московская область, где сосредоточено 15 млн. потребителей, причем, со

Таблица 2

Прогноз основных параметров поэтапного роста производства сельскохозяйственной продукции в Воронежской области по стабилизационному сценарию развития, тыс. т

Основные показатели	Этапы развития			
	1-й (2004 г.)	2-й (2007 г.)	3-й (2010 г.)	4-й (2013 г.)
Зерно, всего	2642	3271	3459	3500
Сахарная свекла	2531	2719	3125	3600
Подсолнечник	289	306	360	360
Овощи и бахчи	220	260	280	300
Картофель	1140	1000	900	700
Молоко	679	744	840	900
Мясо, всего	174	191	214	300
в т.ч.: мясо птицы	24	32	40	55
Яйцо, млн. шт.	661	682	710	850

среднедушевым доходом, примерно в 4 раза превышающим среднероссийские и в 7 раз превосходящим воронежские.

Согласно расчетам, можно было исходить из того, что в перспективе земледелие Воронежской области будет достаточно конкурентоспособно по следующим видам продукции: колосовые зерновые, горох, подсолнечник, мясо свиней и птицы.

Согласно стабилизационному сценарию, предполагался низкий уровень доходов, не позволяющий большинству насе-

ления области, как и страны в целом, использовать оптимальный рацион питания. Поэтому, исходя из фактических различий в потреблении групп населения с разным уровнем доходов, экспертно было принято, что группа населения с высокими доходами (10%) в перспективе обеспечит себе потребление продовольствия на уровне средних норм развитых западных стран. Примерно 20% населения будет способно сохранять потребление продовольствия на уровне, сложившемся у нас в стране в конце 80-

х годов, и 70% населения - с более низкими доходами - вынуждено будет ограничить свой спрос в пределах минимальной потребительской корзины.

Литература

1. Ромашин М.С. Инновационные отраслевые программы развития продуктовых и муниципальных АПК/М.С. Ромашин, А.Г. Семкин, А.В. Артамонов и др. – М.: ФГОУ РосАКО АПК. – 2004. – 38 с.

2. Семкин А.Г. Основы профессионального управления в АПК / А.Г. Семкин, А.А. Симошенко, Б.И. Шайтан. – М.: ФГОУ Рос-АКО АПК, 2004, – 604 с.

3. Фаринюк Ю.Т., Алексеев А.Я. Совершенствование государственного управления АПК/ Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. -№ 4. –С.35-36.

4. Щетинина И.В. Концептуальные основы разработки прогрессивных моделей государственного и муниципального управления АПК. (Щетинина И.В.)// Экономика. - № 1, 2009.

Организация взаимодействия авиакомпаний и туристских фирм

Кутепова Галина Николаевна, к.э.н., доцент; Заведующая кафедрой туризма ГАОУ ВПО г. Москвы МГИИТ им. Ю.А. Сенкевича
galla.kutepova@gmail.com

В статье рассмотрены особенности организации взаимодействия авиакомпаний и туристских фирм, описан порядок составления договоров и обоснованы особенности взаимодействия авиакомпаний и фирм при подписании договоров.

Ключевые слова: авиакомпания, туристская фирма, договор, рейс, чартер

Organization of airlines and tourist firms interaction
G.N. Kutepova

In article features of the organization of interaction of airlines and tourist firms are considered, the order of drawing up of contracts is described and features of interaction of airlines and firms are proved when signing contracts.

Keywords: airline, tourist firm, contract, flight, charter

Существует несколько форм взаимодействия туристских фирм и авиакомпаний:

- бронирование мест и оформление перелета через агентства авиакомпаний;
- бронирование мест и оформление перелета через системы бронирования;
- договор с авиакомпанией на квоту мест на регулярных авиалиниях;
- агентское соглашение и работа в роли агентства по продаже авиабилетов для своих туристов;
- организация чартерных авиарейсов под туристские перевозки.

Чтобы правильно выбрать наиболее выгодный и удобный участок туристских перевозок, а также грамотно заключить контракт на перевозку туристов, необходимо знать особенности, преимущества и недостатки того или иного вида взаимодействия с авиакомпанией.

Турагенту необходимо знать правила бронирования авиабилетов, работы с бумажными стоками и электронными носителями информации, тарифы и скидки, предоставляемые авиакомпаниями, правила расчетов с авиакомпаниями, принципы работы с претензиями, процедуры оказания специальных услуг, авиационные формальности и др.

Существуют строгие, определенные технологическими особенностями различных глобальных систем резервирования, требования к организации продажи авиаперевозок.

При создании электронной записи в системе (PNR- passenger name record) и для повышения качества обслуживания пассажиров, турагентам необходимо придерживаться следующих правил:

- следовать стандартным процедурам бронирования билетов, определенным конкретной авиакомпанией;
- не делать двойного бронирования, в противном случае, бронь пассажира может быть аннулирована специальной автоматической процедурой проверки и «чистки» рейсов;
- сделать доступной для авиакомпании информацию для экстренного контакта с пассажиром;
- в случае отказа пассажира от полета, немедленно отменить в авиакомпании соответствующее бронирование, а также аннулировать все другие услуги, которые не потребуются;
- строго придерживаться требуемых авиаперевозчиками сроков и порядка оформления билетов;
- информировать пассажира о правилах авиакомпании;
- все забронированные в авиакомпаниях маршруты должны быть аккуратно зарегистрированы и задокументированы. Оформляемые документы и остающиеся у агента копии должны содержать указание на номер рейса, дату и класс перелета, статус (гарантированное/негарантированное место) каждого отдельного рейса, фамилии и имена пассажиров, контактные телефоны или адреса;
- об оплате авиабилетов или получении депозитов следует немедленно отчитаться перед авиакомпанией по установленной форме (как правило, финансовый отчет составляется подекадно);
- необходимо всегда помнить, что от эффективности, аккуратности, предупредительности турагентов зависят комфортность

путешествия, нормальная работа и престиж авиалиний.

Договор на квоту мест на определенном направлении или регулярном авиарейсе может предусматривать их предоставление на условиях жесткой или мягкой квоты мест. Это определяет специальные условия договора.

При жесткой квоте мест вся ответственность за не реализацию мест блока ложится на туристскую фирму, независимо от ее причины. Финансовые потери несет турфирма. При мягкой квоте мест устанавливаются сроки возможного отказа туристской фирмы от квоты или части квоты мест по причине не заполнения мест в квоте. Эти сроки предусматривают возможность дальнейшей реализации не проданных мест самой авиакомпанией или ее другими агентами.

Договор с авиакомпанией на квоту мест на регулярных авиарейсах включает:

- график организации перелетов в направлении «туда и обратно» с указанием мест назначения;
- количество туристов в каждой группе (размер квоты);
- сроки подачи заявок и оформления авиабилетов;
- сроки аннуляции заказов на билеты без удержания штрафов (в мягком блоке);
- виды тарифов на приобретаемые билеты, льготные тарифы, условия предоставления льготных тарифов и др.;
- скидки и льготы на квоту мест;
- порядок и сроки возврата оформленных, но неиспользованных билетов, материальная ответственность, вытекающая из сроков возврата (для мягкого блока).

Заключение агентского соглашения с авиакомпанией – важнейший этап операции с турбизнесом и возможность существенной диверсификации деятельности компании. Многие авиакомпании считают своими агентами все туристские фирмы, имеющие с ними догово-

вор на квоту мест. Однако, в классической форме, агентское соглашение – это работа со стоками авиабилетов (массивами бланков, выделенными авиакомпанией), т.е. когда туристская фирма получает возможность самостоятельно выступать как представитель (дилер) авиакомпании по продаже авиабилетов (как для своих туристов, так и «на улицу»), что упрощает и ускоряет процедуры бронирования и оформления проездных документов.

Туристская фирма в этом случае, выступает в качестве «кассы по продаже билетов или офиса» авиакомпании (или всех авиакомпаний мира), т.е. непосредственно на месте оформляются авиабилеты с помощью соответствующего компьютерного оборудования, на основании наличия права и технической возможности доступа к сети бронирования данных глобальных систем резервирования. Этот вид работы с авиабилетами называется «работой со стоком авиабилетов». Таким образом, авиакомпания в лице данной турфирмы имеет дополнительный пункт продажи. Иногда одним из условий агентского соглашения является преимущественная продажа под туры билетов именно этой авиакомпании.

Агентское соглашение с авиакомпанией предусматривает решение следующих вопросов:

- обеспечение оборудования для оформления электронных авиабилетов, бланков авиабилетов;
- подготовка кадров для обслуживания оборудования;
- минимальные объемы продаж, которые как правило устанавливаются индивидуально, – по количеству билетов в месяц (например, не менее определенно количества билетов в месяц) или по выручке от продаж (от 10 до 200 тыс. дол. США и более в разных авиакомпаниях);
- пределы возможных продаж (регионально или по сегментам потребителей);

– по какой цене продаются авиабилеты, размер рекомендуемого сервисного сбора и основные положения тарифной политики;

– условия оплаты авиабилетов – депозит или оплата по мере продажи (для сток-агентов в некоторых авиакомпаниях предоплата устанавливается за группы туристов);

– размер комиссионного вознаграждения за продажу авиабилетов (до 9% от проданного тарифа);

– сроки и регулярность подачи отчетов авиакомпании, их форма, необходимая документация, обычно подекадно;

– размер банковских гарантий в пользу авиакомпании или IATA (от 20 тыс. дол. США);

– членство в IATA (Международной ассоциации Воздушного Транспорта).

При организации чартерных перевозок заказчик совместно с авиакомпанией определяет маршрут, при этом оговариваются обязанности сторон, выясняется соответствие арендного договора международным правилам, определяется стоимость рейса и порядок оплаты услуг авиаперевозчика.

Затем заключается специальный чартерный договор, в котором оговариваются: вид (марка) самолета, число мест к продаже, стоимость аренды самолета, маршрут с указанием аэропортов вылета и прибытия, срок действия договора (сезон, год или др.), регулярность выполнения авиарейсов, возможность и предельные сроки аннуляции (отмены) авиарейса, соответствующие санкции. Продажу блоков мест на свой чартер туроператор-оптовик, как правило, проводит по трем отработанным вариантам: жесткий, мягкий и комбинированный блоки мест.

Условия аренды в мягком блоке, при котором заказчик имеет право в заранее оговоренные сроки полностью или частично отказаться от своих мест и не несет финансовой ответственности, более удобен

для турагента. Однако если отказ произойдет позже установленного срока, то заказчику предстоит выплатить штраф. Обычно мягкие блоки применяются довольно редко, поскольку они не всегда выгодны держателю чартера (будь то авиакомпания или туроператор-оптовик).

Жесткий блок предусматривает строгие договорные обязательства по срокам продажи и оплате. Заказчик вносит предоплату, размер которой обычно включает сумму стоимости двух парных рейсов. Тарифы при реализации жесткого блока при этом бывают примерно на 5 – 10% ниже, чем при реализации мягкого. К тому же при договоре на жесткий блок оператор и агент фиксируют цену на весь период действия чартера, что дает хорошую возможность дилерам варьировать цены в «высокий» период сезона и в его конце.

Наиболее распространена практика продажи мест на чартерные рейсы так называемым комбинированным способом, сочетающим в себе элементы двух вышеупомянутых вариан-

тов. Общее число мест, входящих в реализуемый блок, делится в определенной пропорции на две части, одна из которых реализуется по жесткой системе, а другая – по мягкой.

Часто в роли инициатора чартерной программы выступает не один, а несколько туроператоров. При этом заранее оговариваются условия организации полетов между участниками программы и определяется компания-консолидатор, ответственная перед авиакомпанией за выполнение условий договора.

Подписывая договор об организации чартера, авиакомпания почти всегда ставит туроператора в жесткие условия. Прежде всего, от фирмы требуется предоплата. Каков бы ни был ее максимальный размер, авиакомпания всегда настаивает, чтобы заранее были оплачены первый и последний рейсы чартерного цикла. Таким образом, она страхует себя и ранее завезенных туристов от возможных неплатежей. Оплата рейсов оговаривается заранее и производится, как правило, за 7-10 дней до начала полета.

В случае несвоевременной оплаты, согласно договору, компания вправе выставить заказчику штрафные санкции или прервать с ним имеющиеся договорные отношения.

Выполнение договорных обязательств при организации чартерных рейсов предполагает строгое соблюдение графика оплаты согласно контракту с обязательным подведением баланса после каждого полета.

Чартерные рейсы не должны противоречить требованиям Варшавской международной конвенции об обязанностях перевозчика перед пассажиром.

Организация регулярных и чартерных рейсов является важнейшей составляющей при организации массовых туров. Регулярные рейсы, как правило, туристские фирмы используют для создания индивидуальных туров. Чартерные перелеты организуются с целью оптимизации перевозки, когда на данном направлении нет прямых рейсов. Таким образом, в ходе своей деятельности туроператоры заинтересованы как в определенном блоке мест на регулярных рейсах, так и в подятии чартерных рейсов.

Цивилизационная онтология социально-экономического кризиса и путь к хозяйственным инновациям

Лунева Елена Владимировна, к.э.н., доцент, заместитель Директора Клинского филиала Российского государственного социального университета по учебной работе mgsusalikhov@yandex.ru.

В статье показаны глубинные основания современного глобального системного социально-экономического кризиса; выявлены финансовые, когнитивные, познавательные, экономические, институциональные и другие основания кризисных явлений в хозяйственной действительности. Обосновано основное противоречие в системе современных социально-экономических отношений как противоречие между вещественным и человеческим капиталом. Охарактеризованы финансово-экономические, социальные и институциональные последствия цивилизационного кризиса, определяемого экономической теорией неолиберализма, для российской экономики.

Ключевые слова: Системный кризис, либерализм и либертарианство, глобальные аспекты социально-экономического и нравственного кризиса, вещественный и человеческий капитал, российский либерализм

Global bases of social and economic crisis and way to economic innovations
Luneva E.V.

In article the deep bases of modern global system social and economic crisis are shown; are revealed financial, informative, economic and other bases of the crisis phenomena in the economic validity. The basic contradiction in system of modern social and economic relations as the contradiction between the material and human capital is proved. Are characterised financial, economic and social consequences the crisis defined by the economic theory of neoliberalism, for the Russian economy.

Keywords: System crisis, liberalism, global aspects of social and economic and moral crisis, the material and human capital, the Russian liberalism

Современный социально-экономический кризис – это кризис ценностей действующей либеральной (неолиберальной, либертарианской) методологической и научно-практической модели хозяйствования, или даже модели *западной экономической цивилизации*. Напомним ключевые ценности экономического либерализма: приоритет интересов эгоистического индивида; невмешательство государства в механизм рынка; основная цель воспроизводства в либеральной экономике – это получение прибыли и непрерывный рост, прежде всего, денежного богатства. Функциональный сущностный смысл экономического либерализма в том и состоит, что в условиях масштабной и всеохватывающей монетаризации и финансиализации хозяйственных взаимодействий закономерно формируется и развивается *денежный фетишизм*, который впоследствии проникает во все «поры» всей социальной действительности. Денежные интересы становятся выше интересов производства реальных товаров и услуг, а денежно-товарные отношения, в конечном счете, безальтернативно превалируют над общечеловеческими интересами, связанными с объективными тенденциями гуманизации жизни и деятельности личности и общества. По сути, начавшийся и продолжающийся кризис стал закономерным следствием экономической философии и идеологии денежного фетишизма на действительные вызовы-императивы современности: глобализацию, когнитивизацию и интеллектуализацию экономики с предметной актуализацией роли и значения мировых и национальных финансовых систем, предназначенных, прежде всего, для обеспечения высокой результативности создательной, а не перераспределительной деятельности. Отсюда проистекают, как минимум, следующие уровни современного кризиса.

Во-первых, речь идет о продолжающемся глобальном финансовом кризисе, в основе которого обнаруживается воспроизводящее противоречие, с одной стороны, между накоплением финансового богатства у одних экономических агентов и, с другой стороны, растущими потребностями производства новых знаний и продуктов. Пагубность денежного фетишизма здесь проявляется наиболее отчетливо, поскольку мировые и национальные финансовые институты и соответствующие субъекты давно «живут своей жизнью», которая все слабее корреспондируется с целями и задачами всего воспроизводственного цикла. Общим результатом является не только растущий паразитизм целых государств, осуществляющих непрерывный поиск «плохой» ренты, но и утрачивается ясность понимания главного предназначения как такового денежного рынка, призванного быть не инструментом финансиализации и деривативизации экономики, а основным транслятором, проводником мировых и национальных сбережений в инвестиционный сектор экономики. В современных же условиях лишь незначительная часть, например, отечественных сбережений «прорывается» в инвестиционный сектор хозяйства, что является самостоятельным фактором эскалации финансового кризиса.

Во-вторых, можно вполне обоснованно говорить о разворачивающемся глобальном когнитивном кризисе, содержание и динамика которого определяются обостряющимся противоречием

между «продуктовой» и «знанием» экономикой, а также противоречием вещественного и человеческого капитала. При этом, человеческий капитал до сих пор в ряде случаев «стыдливо» считается обычным затратным фактором производства, а не сферой первостепенных и масштабных инвестиций. Более того, встречаются суждения, вообще ставящие под сомнение как таковое существование данной формы капитала. Между тем, ускоренная информатизация экономики, неуклонное возрастание роли и значения новейших знаний в хозяйственном развитии объективно определяют актуализацию нового «человеческого измерения» в социально-экономическом развитии, поскольку именно человек является единственным создателем новейших знаний и организатором их производительного применения. В связи с этим, можно утверждать, что современный кризис не столько является кризисом перепроизводства товаров и услуг (например, перепроизводство жилья в американской экономике и др.), сколько *кризисом перепроизводства устаревших экономических знаний*, требующих своего качественного и масштабного обновления. Таким образом, шумпетерианское «созидательное разрушение» следует увязывать не столько с обновлением вещественного капитала (в традиционной трактовке – основного капитала), сколько с диверсификацией и формированием нового качества человеческого капитала.

В-третьих, все отчетливее проявляется глобальный интеллектуальный кризис, если под действительно интеллектуальной экономикой понимать такую систему социально-экономических отношений и взаимодействий, которая обеспечивает расширенное воспроизводство продуктов на основе использования воспроизводимых экономических ресурсов. Следовательно, всякое производство, основанное на исполь-

зовании невозпроизводимых экономических ресурсов, необходимо рассматривать как неинтеллектуальное, то есть не связанное с соответствующими «прорывами» человеческого знания и познания. Отсюда следует, что глобальный интеллектуальный кризис имеет в своей основе противоречие между экономическим созиданием (именно созиданием, а не обычным производством), основанном на воспроизводимых ресурсах, и экономическим производством в традиционном смысле, основанном на невозпроизводимых ресурсах. В онтологическом смысле, речь идет о глубинном противоречии между социально-экономическим гуманизмом, или антропоцентризмом, и вульгарно-экономическим технократизмом, в рамках которого человек рассматривается лишь как средство достижения утилитарных хозяйственных целей. Социально-экономический «срез» этого противоречия заключается в растущих «нестыковках» между человеческим и интеллектуальным капиталом, где последний определяется как система востребованных интеллектуальных экономических знаний, реализация которых обеспечивает расширенное воспроизводство интеллектуальных продуктов. В этом же контексте можно обозначить и противоречие между природной («плохой») и интеллектуальной («хорошей») рентой.

Таким образом, онтология современного мирового системного кризиса, а также системного кризиса в рамках национальных хозяйств заключается в нарастающем, и пока не разрешаемом в рамках действующих теоретико-методологических и научно-практических парадигм, противодействии двух, по сути, взаимоисключающих тенденций. *Первая тенденция* непосредственно связана с новыми явлениями в современной хозяйственной действительности, представленными такими феноменами, как социальный, институциональный

и интеллектуальный капитал, экономика знаний, наноэкономика и т.д. Объективная закономерность возникновения этих явлений обусловлена неуклонно возрастающей ролью человека в современной экономике, развитие которой все отчетливее становится функцией, прежде всего, человеческого развития. При этом, существует множество субъективных, именно статусно-институциональных причин, сдерживающих развитие научной парадигмы, адекватной новой роли человека в современной экономике, – научной парадигмы антропоцентризма. *Вторая тенденция* связана с научно-практической приверженностью к ортодоксальным социально-экономическим теориям и концепциям, составляющим основание известной парадигмы технократизма. В рамках этой парадигмы новые явления рассматриваются как «некоторые отклонения» от основных, традиционных установок и правил осмысления научных фактов. Между тем, отмеченные ранее новые явления хозяйственной действительности все менее стали отслеживаться и интерпретироваться действующими ортодоксальными парадигмами, что стало означать формирование и развитие их дисфункций. Таким образом, нарастание «антропоцентричных» явлений и событий в рамках первой тенденции при ожесточенном сопротивлении институтов, характеризующих содержание и «технократическое» качество второй тенденции, не могло не привести к масштабному и системному социально-экономическому кризису.

Чем же характеризуется отмеченный выше экономический антропоцентризм, и в каком смысле можно утверждать, что именно он стал онтологическим критерием системного кризиса? *Сущность теоретико-методологического концепта экономического антропоцентризма заключается в том, что всестороннее развитие человека становится ключевой целе-*

вой функцией экономики; *здесь технократическая «качественная количественность» преобразуется в гуманистическую «качественную целостность».* Подробное содержание экономического антропоцентризма включает в себя, как минимум, следующие положения. Во-первых, в экономике «эпохи» человеческого и интеллектуального капитала сам человек определяет цели и задачи социально-экономического развития; здесь экономический товарно-денежный фетишизм уступает место созидательно-экономическому разуму человека; человек рассматривается не как средство решения производственных задач, а, одновременно, как цель, условие и средство как такового созидательного процесса. Во-вторых, не «продуктовая» экономика, а экономика знаний становится хозяйственной основой человеческого развития и социально-экономического прогресса в целом; при этом «человек-цель» объективно предопределяет формирование расширенного воспроизводства не всяких, а исключительно созидательных, гуманистически нацеленных знаний. В-третьих, в системе экономических интересов исчезает противопоставление интересов общества и интересов индивида; формируется парадигма гармонии интересов человека как такового, выступающего, одновременно, как личность, как член различных организаций, как член общества и как член мирового сообщества; здесь формируется весьма продуктивный методологический концепт, в рамках которого личность предстает как «свернувшееся общество», а общество выступает как «развернутая личность».

Экономический антропоцентризм является, как отмечалось, «оселком» выявления глубинного содержания современного мирового социально-экономического кризиса, но он заключает в себе и основания его преодоления. Таким основанием является актуализация

всего «набора» человеческих качеств и характеристик, а не только его экономических знаний, которые сами являются лишь функцией данных качеств и характеристик. Содержание этих качеств корреспондируется с пониманием «духовно-душевно-телесной» субстанциальности человека как такового (по Н.А. Бердяеву¹). При этом, духовность («высокий дух») конституируется истинным гуманизмом, человеколюбием, внутренней свободой, интенциями творческого созидания; именно духовность формирует созидательные смыслы и знания, а, следовательно, и *экономику созидательных смыслов и знаний.* Отмеченная выше телесность («угнетенный дух») характеризуется преобладанием утилитарных целей и потребностей; она формирует экономику *товарно-денежного фетишизма* с адекватной ей утилитаристской смысловой и знаниевой системой.

Если под кризисом понимать некий переломный момент или период деятельности, некий этап принятия определенных судьбоносных решений, то суть современного системного кризиса заключается в актуализации выбора: *либо экономика созидательных смыслов, либо экономика денежного фетишизма.* Человечество в целом и национальные экономики столкнулись с некой «кризисной вертикалью»: а) финансовый кризис; б) экономический кризис в) социально-экономический кризис; г) ценностно-ментально-смысловой кризис. Именно ценностно-ментально-смысловой уровень системного кризиса чаще всего обходится стороной, поскольку он либо вовсе не обнаруживается, либо исследователи по-прежнему ошибочно считают, что данный уровень должен находиться вне сферы социально-экономического анализа. Хорошо известно, что понятие смысла «давно и продуктивно используется в качестве одного из основных объяснительных понятий, причем не только в психологии, но

и в смежных научных дисциплинах»; и это не случайно, поскольку в «русской культуре, русском сознании поиск смысла всегда являлся главной ценностной ориентацией»². Именно поэтому данное понятие резонно претендует на достойный методологический статус в новой психологии постмодерна, или психологии динамично изменяющейся личности в динамично изменяющемся мире. Рано или поздно, но нам следует *преодолеть ослепленность фактом и признать универсум смысла.*

Теперь предварительно можно сделать следующие умозаключения из краткой характеристики масштабных последствий господства экономического либерализма образца «основного течения». Во-первых, западная цивилизационная модель хозяйствования находится в состоянии системного кризиса; это не только финансовый, когнитивный и интеллектуальный кризис, но и институциональный, ментальный, духовно-нравственный кризис, поэтому «лечить» следует не столько экономику, сколько цивилизацию в целом. Во-вторых, выход из системного кризиса может быть обеспечен исключительно за счет научной разработки и масштабного использования такой системы мер, которая охватывала бы комплекс ментальных, ценностно-смысловых, социально-экономических, институциональных, а также собственно экономических и финансовых инструментов и механизмов. В-третьих, в этой связи актуализируется цивилизационный опыт социально-экономического развития восточных хозяйственных систем, прежде всего китайской экономической модели, что еще более актуализирует выявление ценностно-смысловых аспектов современного экономического роста. В-четвертых, применительно к отечественной экономике и в целом обществу, находящимся в состоянии системного кризиса, вследствие реализации *ир-*

рациональной, чиновничье-либеральной модели рынка, возникает, как минимум, два взаимосвязанных вопроса: а) насколько сильно поражена российская социально-экономическая действительность «вирусом» денежного фетишизма с воинствующим либерализмом для «избранных»; б) существуют ли у нашего общества существенные, иммунные силы (условия и факторы), способные обеспечить масштабную интеллектуализацию хозяйства и инновационную направленность социально-экономического развития?

Можно вполне обоснованно констатировать, что причина кризиса отечественной экономики заключается в том, что в 90-е годы прошлого столетия российская государственно-управленческая элита сделала сознательный выбор в пользу «заокеанской» модели хозяйственного развития. Кризисность этого решения была предопределена явным отсутствием в экономике и обществе адекватной либеральной модели хозяйствования системы ценностей и «конкурентно-рыночного», а не «монопольного» экономического менталитета хозяйственных агентов. Отсутствовала также адекватная система образования и в целом требуемая социально-экономическая инфраструктура; в нашей стране не было, и тогда попросту не могло быть, класса высокоэффективных собственников-создателей и соответствующих управленческих, и «рыночно-креативных» элит. Кроме того, общая структура экономики отнюдь не была ориентирована на массового потребителя и, следовательно, не была способна к высокоэффективному восприятию и использованию знаний и продуктивных инноваций. Таким образом, российский социально-экономический «грунт» не впитал в ожидаемом, именно созидательном ключе ценности и установки либерального рынка и одноименной модели хозяйственных взаимодействий в силу, прежде, всего

ментальных, институциональных и непосредственно экономических противоречий и дисфункций. По сути, реализован иррациональный вариант насильственного импорта либеральных ценностей и институтов, что закономерно привело к масштабной социально-экономической деструкции и общим «провалам» отечественной экономики. Отмеченные «провалы» охватывают финансово-экономические, социально-экономические и духовно-нравственные (созидательно-смысловые) аспекты деятельности.

Финансово-экономические аспекты системного кризиса отечественной экономики связаны, прежде всего, с «разрушением» основной функции денежного рынка, а именно: трансформацией национальных сбережений в национальные инвестиции. Суть денежного фетишизма в том и состоит, что денежные результаты, рано или поздно, начинают превалировать над результатами товарно-продуктовыми; другими словами, погоня за «золотым тельцом» закономерно приводит к методологии и методике формирования финансовых пирамид, а также множества производных финансовых инструментов (деривативов), увеличивающих соответствующие риски. Добавим сюда общий хронически невысокий объем сбережений российских домохозяйств, а также непрерывное «бегство» и «увод» денежных активов за рубеж, и картина финансовых возможностей обеспечения инвестиций станет еще более нелицеприятной.

Важно подчеркнуть, что сберегаемая часть денежных доходов российских домохозяйств постоянно «колеблется» в пределах 12-14 процентов³. Это не позволяет всерьез рассчитывать на постоянное и нарастающее финансирование инвестиций и, следовательно, на ускоренные темпы обновления производства. Более того, при существующем недоверии граждан институтам денежного рын-

ка даже малая доля сберегаемой части дохода едва ли «пробьется» в инвестиционный сектор экономики. Таким образом, без развития *социального капитала* едва ли удастся обеспечить инвестиционное качество существующих сбережений. Все это происходит в условиях общей институциональной необустроенности финансового сектора экономики, что порождает и воспроизводит *недоверие* хозяйственных агентов, как государству, так и друг другу. Наконец, экономической бездуховностью и отсутствием должного уровня социальной ответственности является постоянное стремление ключевых игроков денежного рынка к национализации своих убытков.

Добавим, что в общей структуре денежных доходов населения падает доля заработной платы (64,5 процента от общего объема денежных доходов населения в 2010 году), относительно невелика доля доходов от предпринимательской деятельности (менее 10-ти процентов) и от собственности (менее 5-ти процентов) при одновременном и неуклонном росте социальных выплат, что грозит существенной «перегрузкой» государственному бюджету. В связи с этим, примечательно, что в 2010 году доходы от предпринимательской деятельности членов общества почти вдвое меньше, чем социальные выплаты; доходы от собственности – почти втрое меньше, чем те же социальные выплаты. Следовательно, объем и структура доходов населения страны свидетельствуют о невысоком «тонусе» нации и низком уровне самостоятельности домохозяйств. Динамика структуры доходов приобретает все более «иждивенческий» характер, что отражает «антикреативную» направленность современного хозяйственного развития страны и ее финансовой системы.

С экономической точки зрения, системный характер рассматриваемого кризиса прояв-

ляется, прежде всего, в продолжающейся деструкции отечественной наукоемкой промышленности, что свидетельствует о подрыве научно-технической и промышленной безопасности страны. Мы являемся свидетелями дальнейшего углубления инерционно-ресурсного сценария развития национального хозяйства, что грозит обществу и экономике потерей интеллектуально-когнитивной безопасности, поскольку лучшие человеческие ресурсы «откачиваются» в сферу разведки, добычи и последующей распродажи национальных природных богатств, а не направляются на создание мощных производственных кластеров по расширенному воспроизводству интеллектуальных продуктов. Растущая зависимость российской экономики от состояния и перспектив развития западного наукоемкого и других секторов мирового хозяйства в целом несет прямую угрозу потери нашей страной как таковой экономической и военно-экономической безопасности, что вызывает очень серьезную озабоченность у мыслящей и честной части отечественного социума.

Крайне низкий уровень нефинансовых инвестиций в нематериальные активы и в НИОКР (в 2010 году они в сумме составили 0,7 процента от общего объема нефинансовых инвестиций в отечественной экономике) свидетельствует о господстве крайних форм «технократического менталитета» у отечественных субъектов хозяйствования. Инвестиции в основной капитал носят, с одной стороны, «технократический характер (строительство нежилых помещений *второе* превышает объемы строительства жилых зданий). С другой стороны, имеет место устойчивая тенденция к деиндустриализации экономики: объемы инвестиций в машины и оборудование падают. Кроме того, низкий удельный вес долгосрочных финансовых вложений организаций (с 2005 по 2010 годы долгосроч-

ные финансовые вложения предприятий составляют всего около 20-ти процентов) свидетельствует о продолжающемся недоверии хозяйственных агентов, как государству, так и действующим институтам отечественного рынка.

Кроме того, предпринимательский сектор экономики по-прежнему демонстрирует «угасающую» активность. Внутренние затраты организаций на исследования и разработки хронически имеют очень невысокий удельный вес по отношению к ВВП (от 1,07 процентов в 2006 году до 1,24 процентов в 2009 году). Это обстоятельство свидетельствует не только о «консервации» старых технологий производства и управленческих алгоритмов, но и вновь о постоянном недоверии хозяйственных агентов действующим институтам. Настораживает то, что в обрабатывающей промышленности только 11,5 процентов предприятий осуществляют инновации; этого явно недостаточно для инновационного развития экономики в целом. Очевидно, что отечественные экономические организации не имеют внутренней мотивации к инновационному развитию, хотя, очевидно, способны расширенно воспроизводить новейшие знания. Добавим сюда продолжающуюся *руинизацию аграрного сектора экономики*⁴, и общая картина отечественной хозяйственной деградации будет еще более печальной.

Социально-экономические аспекты системного кризиса российского хозяйства наиболее обобщенно выражены в сокращении численности нашего населения, в ухудшении качественно-количественных параметров и показателей человеческого капитала, что проявляется, не только, как отмечалось, в кризисе перепроизводства устаревших знаний, но и в постоянном дисбалансе функционирования производственно-продуктового и образовательного секторов экономики. В течение почти пятнадцати лет в

российском обществе наблюдается постоянное углубление *социальной дифференциации домохозяйств* по уровню дохода и, следовательно, по уровню и качеству жизни. Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов, в разах) в 2010 году составил 16,5; это превышает уровень 1995 года на три пункта. Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) в 1995 году составлял 0,39, что уже достаточно напряженно; в 2010 году он вырос до 0,42. Это свидетельствует о перманентном росте социального напряжения в обществе и свидетельствует о неспособности государства обеспечить социальную справедливость не только в доступе к экономическим ресурсам, но и в доступе к равным правам в сфере творчески-трудовой самореализации.

В социально-экономическом плане мы обнаруживаем растущее, причем тотальное *недоверие* наших граждан государственной власти, что уходит «корнями» еще в несправедливую приватизацию и абсолютно неправомерное использование российской земли и природных богатств. Мощным фактором отмеченного недоверия является ужасающая дифференциация доходов и углубляющиеся различия в уровне и качестве жизни российских домохозяйств. Это приводит, в том числе, к мультипликации социальных противоречий и конфликтов, связанных с различиями в «стартовых» возможностях молодежи и, следовательно, с грубыми нарушениями *экологии личности и домохозяйств*, социальных групп, организаций, общества и природы⁵. Очевидно, что существующие «правила игры» не адекватны императивам формирования достойной жизни личности и домохозяйств; требуется новый механизм институционального предпринимательства государства и соответствующих экономических структур. Можно заключить, что в экономике социальной несправедливости

невозможно создать *коалиции для инноваций*, как в масштабе национального хозяйства, так и в рамках отдельных экономических и других организаций. Вне институтов обеспечения социальной справедливости невозможно обеспечить условия для достойной жизни и, следовательно, для формирования инновационного человеческого капитала.

Особым, даже стратегическим фактором социальной нестабильности является неправомерная «стерилизация» природной ренты, что провоцирует не только формирование рентоориентированного поведения и одноименного менталитета у соответствующих агентов и структур, но и приводит к росту масштабам получения монопольной ренты монополистами и административной (институциональной) ренты государственными чиновниками. Массовый поиск «плохой» (природной, монопольной, административной) ренты и угнетенное положение искателей «хорошей» (интеллектуальной) ренты предстает как глубинное социально-экономическое противоречие, предопределяющее реальную угрозу интеллектуальной безопасности нашей страны. А поскольку ключевые «роли» в поиске «плохой» ренты давно уже распределены между действующими участниками присвоения государственных полномочий, то у оставшейся части дееспособного населения страны ускоренно растут *эмигрантские настроения*, находящие свое воплощение в массовом оттоке из страны интеллектуального капитала.

Важнейшим интегральным показателем негативных социально-экономических последствий проводимых «реформ», приведших страну к состоянию системного кризиса, является отсутствие не просто массового, но даже малочисленного среднего класса при одновременном блокировании институтов формирования и развития *креативного класса общества*. Представители официальных

государственных структур стыдливо и необоснованно идентифицируют принадлежность домохозяйств к среднему классу путем обнаружения, прежде всего, их доходного статуса, что неверно. *Средним классом следует считать класс реальных, а не номинальных собственников своего человеческого капитала и других объектов собственности, творчески-трудолюбивое использование которых позволяет личности и домохозяйству самостоятельно осуществлять расширенное индивидуальное воспроизводство*. Не доходный статус является конституирующим признаком принадлежности к среднему классу, а социально-экономический, именно «собственнический» статус, в рамках которого человек только и «может действовать как разум»⁶. Бытующие примитивные представления о субъектно-объектной структуре современной системы собственности являются ключевым методологическим «провалом» в понимании социально-экономической сущности среднего класса, как реального собственника человеческого капитала, и в понимании сущности креативного класса как реального собственника интеллектуального капитала.

Духовно-нравственные аспекты современного кризисного состояния российской экономики также предопределяются идеологией либерального рынка, вызывающей эрозию ранее действовавшей системы общих и экономических ценностей. Конкретика разрушения духовно-нравственных оснований функционирования отечественного хозяйства заключается, прежде всего, в следующих положениях. Во-первых, идеология либертарианства закономерно привела к тому, что у растущей части российских экономических агентов стало формироваться рентоориентированное экономическое сознание и рентоориентированный экономический менталитет, что является прямым следствием утверждения ценностей

экономики *собирательства*, а не экономики *созидания*. Здесь приоритет творчески-трудолюбивого способа присвоения благ уступает место приоритету распределительному и перераспределительному способу присвоения благ, что существенно противоречит традиционной ценности «жить за счет результатов своего труда», а не за счет «околопроизводственных» трансакций. В обществе формируется неуважительное отношение именно к производственной фазе воспроизводства; признаком «плохого тона» считается стремление к овладению промышленными специальностями; выпускники учебных заведений стремятся стать финансистами и менеджерами, а не инженерами или технологами даже наукоёмких производств. Во-вторых, отчетливо просматривается нарастающая утилитаризация человеческих потребностей, экономических целей и интересов. Мы становимся свидетелями того, как высокий дух «растворяется» в материальных благах, как концепция «уровня жизни» становится выше концепции «достойной жизни» человека. Утилитаризация потребностей в экономике захлестывает наше общество так же, как и утилитаризация потребностей в идеологии, политике, культуре. Бездуховность заокеанской массовой культуры, внедряемой в наше общество, пока, к сожалению, не наталкивается на иммунные силы отечественной духовной нравственности. Отсюда онтологический кризиса «... следует искать в духовно-нравственных аспектах, в предании забвению моральных норм, тысячелетиями культивируемых человечеством, являющихся своеобразным иммунитетом цивилизации, государств, народов. ... Погоня за прибылью любой ценой, служение «золотому тельцу», оборвывание собственного народа не могут быть основой, фундаментом для развития, ибо они лишены главного – духовности и нравственности»⁷.

Таким образом, системный кризис, охвативший не только мировую экономику, но и отечественное хозяйство, есть закономерный результат сознательного ценностно-идеологического выбора правящей российской «элиты» в пользу либеральной, ортодоксально-рыночной и, по сути, вульгарно-материалистической модели хозяйствования, а также упорное и упрямое следование этой модели, что привело к иррациональной (преимущественно неформально-монопольной, а не конкурентной) практике рыночной экономики в условиях насильственного и непрерывного институционального «импорта» и, по сути, этатистской экономической культуры россиян. Основные интегральные негативные цивилизационные и социально-экономические последствия отечественного системного кризиса заключаются в следующих положениях. *Во-первых*, в обществе и экономике утверждается идеология и практика *денежного фетишизма*, проникшего не только в систему экономических взаимодействий, но и приведшего к коммерциализации практически всего общественного сектора экономики (наука, здравоохранение, образование и др.). *Во-вторых*, осуществляется последовательная институционализация *инерционно-ресурсного сценария* развития российской экономики, что закономерно приводит к интеллектуальной и творчески-трудовой деградации общества, а также к потере экономической и когнитивной безопасности страны. *В-третьих*, укрепляется экономический менталитет «собираательства», а также формируются прочные интенции *рентоориентированного поведения* и одноименного присвоения, что нацеливает все большую часть трудоспособного населения страны на «добычу и получение» благ и дохода, а не на соответствующее «производство и зарабатывание». *В-четвертых*, в обществе и среди большинства хозяйственных агентов начинает

бытовать мнение о «первенстве» *экономики виртуальных схем* и конструкторов над экономикой реальных благ и созидательных знаний. *В-пятых*, сформирован и, к сожалению, институционализируется, личный, корпоративный и общественный *пессимизм*, фатально предопределяющий неспособность отечественного социума к инновационному сценарию социально-экономического развития, поскольку у личности и общества теряются смыслы созидательного бытия как такового. *В-шестых*, идеология и практика воинствующего либерализма объективно обусловила *коммерциализацию государства* и его превращение в чиновничье-бюрократическую корпорацию (своеобразную «фирму») по производству и присвоению административной ренты в форме огромных доходов, получаемых за счет «купли-продажи запретов и разрешений» экономическим агентам всех уровней.

Таким образом, отмеченные социально-экономические последствия заокеанского рыночного либерализма «по-российски» нацеливают, по крайней мере, на следующие умозаключения. Прежде всего, становится понятно, что преодоление отмеченного выше «шлейфа» негативных социально-экономических последствий едва ли возможно, если политическая элита нашей страны будет по-прежнему придерживаться ценностей либертарианства и проповедовать идеологию «невмешательства» государства в механизм «конкурентного» рынка⁸. В связи с этим, срочным императивом является разработка новой ценностно-идеологической концепции социально-экономического развития отечественного хозяйства, где следует не только учесть опыт мирового сообщества, но, прежде всего, использовать собственный креативный потенциал и созидательные интенции нашего общества. Не менее важным видится и вывод о том, что выход отечественной

экономики из системного кризиса и тупика экономического «собираательства» требует мобилизации отнюдь не только потенциала экономических знаний, но и глубокого проникновения в анналы междисциплинарных, именно гуманитарно-обществоведческих концептов и научных парадигм, призванных и способных объяснить логику и направленность разрешения современных противоречий развития экономической цивилизации.

Литература

- Бердяев Н.А. Дух и реальность. – М.: ООО «Издательство АСТ»; Харьков: «Фолио», 2003.
- Богомолов О. Нравственный фактор социально-экономического прогресса // Вопросы экономики. – 2007. - № 11.
- Болдырев И. Онтология ортодоксальной экономической науки: проблемы построения и интерпретации // Вопросы экономики. – 2008.
- Буздалов И. Униженный класс: о социальном статусе и экономическом положении российского крестьянства // Вопросы экономики. – 2011. - № 4.
- Гегель Г.В.Ф. Философия права. – М.: Мысль, 1990.
- Данилов-Данильян В. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике // Вопросы экономики. – 2009. - № 7.
- Дедов С.В. Инновационные ресурсы в экономике, основанной на знаниях: Монография / Под ред. А.Ф. Шишкина. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2007.
- Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение: Вторая Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 22-24 апреля 2009 г. Сборник статей: Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тугова. – Издательство МГУ, 2009.
- Институт современного развития (ИНСОП). Экономический кризис в России: эксперт-

ный взгляд // Вопросы экономики. – 2009. - № 4.

Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. – 3-е изд., доп. – М.: Смысл, 2007.

Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru/).

Яшин А.Н. Сдвиг парадигмы или «перезагрузка» ценностей // Арктика: общество и экономика. – 2009. - № 1.

Ссылки:

1 См.: Бердяев Н.А. Дух и реальность. – М.: ООО «Издательство АСТ»; Харьков: «Фолио», 2003. - С. 229-381.

2 Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. – 3-е изд., доп. – М.: Смысл, 2007. - С.4.

3 Источником всех приводимых количественных данных, характеризующих социально-экономические аспекты отечественного системного кризиса, является официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru/).

4 Исследования показывают, что по структуре стоимости товарной продукции сельского хозяйства в розничных ценах за 2007-2010 гг. ежегодно в пользу государства и подотчет-

ных ему субъектов монопольного окружения (переработчиков, торговцев, посредников, перекупщиков) через «ножницы цен» и другие финансовые инструменты из аграрного сектора экономики перекачивается от 1 до 1,3 трлн. руб. созданного здесь валового дохода. При этом, возвращается обратно через аграрный бюджет чуть больше 100 млрд. рублей, то есть в 10-13 раз меньше; но и из этой суммы денег лишь 30% попадает непосредственному производителю. Для сравнения, если в соответствии с аграрным бюджетом нашей страны, государственная «поддержка» составляет лишь 100 долларов США в год на одного жителя деревни, то аналогичный показатель в западных экономиках составляет 3-5 тыс. долларов на одного жителя, а в Норвегии – 30 тыс. долларов (См.: Буздалов И. Униженный класс: о социальном статусе и экономическом положении российского крестьянства // Вопросы экономики. – 2011. - № 4. - С. 144-145).

5 Концепция экологии личности связана с формированием и развитием условий и факторов, обеспечивающих ее гармоничное развитие; следовательно, нарушение экологии личности (любого другого субъекта деятельности) есть

внесение дисгармонии, дисфункций в ее творчески-трудную деятельность. В данном случае экологические «загрязнения» возникают там и тогда, где и когда личность лишается возможностей для самоактуализации и самореализации, когда личность вынуждена перестать быть «самой собой», когда нарушается ее духовно-душевно-телесное равновесие.

6 Гегель Г.В.Ф. Философия права. – М.: Мысль, 1990. – С. 101.

7 Яшин А.Н. Сдвиг парадигмы или «перезагрузка» ценностей // Арктика: общество и экономика. – 2009. - № 1. - С. 44.

8 На самом деле, как показывает практика, в отечественной экономике государство оказывает определенное воздействие на систему хозяйственных трансакций, однако вряд ли резонно характеризовать это воздействие как высокоэффективное именно в социальном смысле. В действительности, государство осуществляет неплохое институциональное обеспечение деятельности крупного капитала, реализуя интересы не рядовых членов общества, а участников государственно-монополистического консорциума и производных от него диверсифицированных чиновничье-олигархических групп.

Исследование направлений и средств развития нового технологического уклада российской экономики

Мельников Кирилл Сергеевич,
к.э.н., докторант ИЭ РАН
E-mail: kafinekon@yandex.ru

Обоснована актуальность и описаны основные результаты исследования направлений и средств развития нового технологического уклада российской экономики.

Ключевые слова: направления и средства развития, новый технологический уклад экономики.

The study areas and the development of new technological structure of the Russian economy
Melnikov K.S.

The urgency is proved and the basic results of research of directions and means of development of new technological way of the Russian economy are described.

Keywords: directions and the development means, new technological way of economy.

На современном этапе развития шестого экономического уклада в мировой экономике отечественная экономика продолжает испытывать необходимость в разрешении серьезных проблем стратегического характера.

С одной стороны, преодоление отечественной экономикой спада производства, наблюдавшегося в 1990-е годы, привело к тому, что объем валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности) в 2008 году превысил 2 трлн. долларов. По этому показателю Россия вышла на 6-е место в мире, то есть шла по пути поступательного возвращения статуса мощной экономической державы.

Достигнутые успехи российской экономики за последнее десятилетие, главными из которых следует считать устойчивый характер экономического роста и формирование основ масштабных структурных и институциональных изменений, позволило сформировать в 2008 году комплекс стратегических задач по переходу российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития. Необходимо решения указанных стратегических задач, направленных на достижение быстрого роста конкурентного потенциала российской экономики за счет наращивания сравнительных преимуществ в науке, образовании, высоких технологиях обусловлена мировыми тенденциями развития экономики, рассматриваемыми в сочетании с внутри российскими проблемами, включая:

- усиление глобальной конкуренции, в том числе в развитии систем национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала,
- приближение новой волны технологических изменений, усиливающих роль и значение инноваций в социально-экономическом развитии, поступательно вытесняющих многие традиционные факторы роста,
- усиление роли человеческого капитала как ключевого фактора экономического развития,
- исчерпание возможностей эффективного развития отечественной экономики за счет наращивания экспорта топлива и сырья, и использования относительной дешевизны производственных факторов.

Сформированные в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года целевые ориентиры предполагают:

- достижение высоких стандартов благосостояния человека, когда уровень доходов и качество жизни россиян к 2020 году достигнет показателей, характерных для развитых экономик;
- достижение социального благополучия и согласия в обществе, включая доверие населения к государственным и частным экономическим институтам,
- формирование экономики лидерства и инноваций, подразумевающее, что Россия будет занимать к 2020 году 5 – 10% на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг не менее чем в 5 секторах экономики;
- создание условий для массового появления новых инновационных компаний во всех секторах экономики, в первую очередь в сфере экономики знаний;
- достижение сбалансированного пространственного развития, в том числе за счет формирования новых территориальных цент-

ров роста и создания разветвленной транспортной сети, обеспечивающей высокий уровень межрегиональной интеграции и территориальной мобильности населения.

Все это должно способствовать превращению отечественной экономики в экономику, конкурентоспособную на мировом уровне.

Процесс формирования инновационного социально ориентированного типа экономического развития Российской Федерации требует ответа на целый ряд вопросов.

Во-первых, каким образом должна осуществляться модернизация традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного)?

Во-вторых, за счет, каких инновационных факторов можно добиться к 2020 году экономического роста во всех секторах экономики, включая повышение производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность, в 3 - 5 раз и снижение энергоемкости в 1,6 - 1,8 раза.

В-третьих, за счет чего доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти к 2020 году до 40 - 50% (то есть более чем в 5 раз), а доля инновационной продукции в объеме выпуска - до 25 - 35% (то есть более чем в 5,5 раз)?

В-четвертых, по каким направлениям должна развиваться экономика знаний и высоких технологий, чтобы обеспечить к 2020 году не менее 20% валового внутреннего продукта (то есть увеличиться в 2 раза)?

В-пятых, по каким направлениям должна осуществляться структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития?

Повышенный интерес к процессам формирования инновационного социально ориентированного типа экономического развития Российской Федерации обуславливает необходимость системного изучения, обобщения и критического пе-

реосмысления методологии исследования направлений и средств развития нового технологического уклада экономики.

Исследования направлений и средств развития шестого технологического уклада экономических систем при переходе отечественной экономики от экспортно-ориентированной сырьевой модели к социально ориентированной инновационной модели требуют формирования самостоятельного комплексного методологического подхода.

Цель работы заключается в развитии методологии исследования направлений и средств развития нового технологического уклада экономических систем, обеспечивающего для России в условиях трансформации мировой экономики реализацию новых возможностей для инновационного роста, развития внешнеэкономической интеграции (включая рациональное встраивание отечественных экономических систем в мировые цепочки создания добавленной стоимости), укрепление и расширение позиций РФ на мировых рынках.

Достижение поставленной цели исследования осуществляется путем решения следующей совокупности логически взаимосвязанных научных задач, последовательно раскрывающих тему данной работы:

1) изучение теоретико-методических основ исследования технологических укладов экономики, включая: определение технологического уклада как основы социально-экономического развития общества; выявление базовых принципов выделения и исследования технологического уклада экономики; выделение проблем исследования направлений и средств развития нового технологического уклада экономических систем и определение потенциальных путей их решения;

2) анализ эволюционных взаимосвязей технологических укладов и инструментов их исследования, включая: анализ признакового пространства выделения технологических укладов и выявления направлений

их развития; исследование эволюции технологических укладов и оценку характера и уровня их преемственности; анализ средств развития технологических укладов экономики и их взаимосвязи;

3) развитие методологии исследования направлений и средств развития технологических укладов экономики, включая: определение содержания, структуры и тенденций развития пятого и шестого технологического уклада как объектов исследования; разработку методологических инструментов исследования направлений развития технологических укладов экономики и их взаимосвязи; разработку методологических инструментов исследования средств развития технологических укладов экономики;

4) развитие методологических аспектов моделирования и прогнозирования процессов развития нового технологического уклада экономики, включая: развитие методологических аспектов моделирования направлений развития нового технологического уклада экономики; развитие методологических аспектов прогнозирования процессов развития нового технологического уклада экономики;

5) формирование комплекса методических рекомендаций по использованию инструментов исследования направлений и средств развития нового технологического уклада экономики, включающего: методические рекомендации по использованию инструментов исследования направлений развития шестого технологического уклада экономики; методические рекомендации по использованию инструментов исследования средств развития шестого технологического уклада экономики; прогнозные исследования направлений и средств развития седьмого технологического уклада экономики.

При исследовании экономических процессов формирования и организации эффективного функционирования инновационной сферы народного хозяйства, определяющие методы и инструменты исследования направлений и средств развития нового технологического уклада экономики, были выявлены, проанализированы и разрешены проблемы инновационного развития национальной экономики с позиций формирования нового технологического уклада экономики, предполагающего научно-технологическое и организационное обновление социально-экономических систем.

Реализация первого этапа Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 предполагает, что на первом этапе (2008 - 2012 годы) должны быть реализованы и расширены глобальные конкурентные преимущества, которыми обладает российская экономика в традиционных сферах - энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов. При этом одновременно должны создаваться институциональные условия и технологические заделы, обеспечивающие на следующем этапе (2013-2020 годы) системный перевод российской экономики в режим инновационного развития. Этот этап предполагает рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу. В первую очередь новую технологическую базу, определяющую новый технологический уклад экономики, специалисты связывают с информационными, био- и нанотехнологиями. В целом формирование нового технологического уклада экономики связано с улучшением качества человеческого потенциала, социальной среды за счет структурной диверсификации экономики. Однако проблемы выбора направлений и средств развития нового технологического уклада экономи-

ки, обеспечивающих достижение к 2020 году целевых ориентиров требуют формирования самостоятельной методологии исследований.

В результате был обоснован новый методологический подход к исследованию направлений и средств развития шестого технологического уклада российской экономики:

базирующийся на анализе эволюционных взаимосвязей технологических укладов и инструментов их исследования, заключающийся в формировании методологических инструментов и средств развития технологических укладов экономики, и направленный на реализацию методологических подходов прогнозирования перспективных направлений развития нового технологического уклада экономики и моделирования перспективных средств развития нового технологического уклада экономики.

В процессе исследований были выявлены ключевые проблемы исследования направлений и средств развития нового технологического уклада экономических систем и разработан алгоритм их решения, содержащий:

аналитическую часть, направленную на выявление эволюционных взаимосвязей технологических укладов и инструментов их исследования;

синтетическую часть, направленную на развитие методологии исследования направлений и средств развития технологических укладов экономики, а также моделированием и прогнозированием процессов развития нового технологического уклада экономики;

практическую часть, связанную с использованием инструментов исследования направлений и средств развития шестого технологического уклада экономики, а также прогнозированием процессов исследования направлений и средств развития седьмого технологического уклада экономики.

На основе анализа эволюции технологических укладов, оценки

характера и уровня их преемственности, исследования признакового пространства, характеризующего технологические уклады и направления их развития, выявлены взаимосвязи технологических укладов экономики.

На основе анализа средств развития технологических укладов экономики и их взаимосвязи, определения тенденций развития пятого и шестого технологического уклада разработаны методологические инструменты исследования направлений и средств развития технологических укладов экономики.

Это позволило разработать методологические положения моделирования направлений и перспективных средств развития нового технологического уклада экономики и методологические положения прогнозирования процессов развития нового технологического уклада экономики

Указанные результаты легли в основу разработки методических рекомендаций по использованию инструментов и средств развития шестого технологического уклада экономики и позволили выполнить прогнозные оценки направлений и средств развития седьмого технологического уклада экономики.

Полученные результаты могут быть использованы при дальнейшем совершенствовании методологических аспектов моделирования и прогнозирования процессов развития нового технологического уклада экономики. Результаты работы могут быть также использованы при совершенствовании инструментов исследования направлений и средств развития нового технологического уклада экономики.

Литература

1. Аверченков В. И., Ваинмаер Е. Е. Инновационный менеджмент. – М.: Флинт, 2008.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб: Питер, 2001.
3. Балдин К.В. Инновационный менеджмент. – М.: Дашков и К, 2009.

Особенности управления качеством туристских услуг

Устюгова Елена Викторовна,
к.э.н., доцент Заведующая кафедрой
ресторанного сервиса ГАОУ ВПО го-
рода Москвы МГИИТ им. Ю.А. Сенке-
вича – e.v.ustugova@mail.ru

В статье рассмотрены основные аспекты рынка туристических услуг, приведена классификация туристских услуг, выявлены особенности управления качеством туристских услуг через анализ точек напряжения в цепочке создания ценности туристского продукта для клиента.

Ключевые слова: управление качеством, туристские услуги, точка напряжения, мультипликатор

Features of quality management of tourist services
Ustyugova E.V.

In article the main aspects of the market of tourist services are considered, classification of tourist services is given, features of quality management of tourist services through the analysis of points of tension in a chain of creation of value of a tourist product for the client are revealed.

Keywords: quality management, tourist services, tension point, animator

Рынок туристических услуг детализирован на следующие сегменты: услуги корпоративным клиентам (юридическим лицам), финансовым организациям, физическим лицам. Частные лица являются активными участниками финансового рынка, выступая в качестве покупателей туристических услуг. «Розничная» составляющая рынка туристических услуг в странах с развитой рыночной экономикой достигает одной четвертой всего рынка, превращаясь, таким образом, в самостоятельный рынок с масштабным оборотом¹. Рынок услуг физическим лицам также не является однородным и включает услуги физическим лицам-предпринимателям, персональные услуги частным лицам, розничные туристические услуги. Структура рынка розничных туристических услуг представлена на рисунке 1. Рынок розничных туристических услуг является сложной, изменяющейся и развивающейся системой. Ключевыми субъектами рынка выступают коммерческие туристические кластеры. Но наряду с туристическими кластерами активизируют свою деятельность и специализированные финансово-кредитные институты – инвестиционные фонды, кредитные союзы, кредитные потребительские кооперативы. Значительная доля рынка принадлежит почте, осуществляющей коммунальные и другие платежи, переводы денежных средств. Таким образом, в условиях усиления конкуренции туристическим кластерам необходим поиск новых эффективных моделей организации бизнеса. Преимуществом туристических кластеров в отличие от других участников рынка является возможность оказания всего перечня туристических услуг, то есть кластерное туристическое обслуживание, что требует расширения предлагаемых услуг и продуктов, ориентированных на потребности различных групп клиентов.

Объектом купли-продажи на туристическом рынке выступают туристические услуги. Многообразие и постоянное расширение предлагаемых услуг требуют их классификации, которую можно провести по критериям, представленным в таблице 1. Туристические услуги можно подразделить на специфические и неспецифические. Специфическими услугами являются те, что вытекают из специфики деятельности туристического кластера как особого предприятия и выполнении особых функций по аккумуляции ресурсов, регулированию денежного обращения, посредничеству. К специфическим услугам традиционно относятся депозитные, кредитные и расчетные услуги. Промежуточное положение между традиционными и нетрадиционными услугами занимают дополнительные услуги. К их числу относят валютные, операции с ценными бумагами, драгоценными металлами и камнями. В состав нетрадиционных туристических услуг входят все другие услуги: доверительные, предоставление гарантий, налоговое планирование консультации, услуги по предоставлению сейфов и другие.

По экономическому содержанию выделяют депозитные, кредитные, расчетные, инвестиционные и прочие услуги. Депозитные услуги предоставляют клиенту возможность получения дополнительного дохода при помещении денежных средств во вклады. Кредитные услуги связаны с предоставлением туристическим кластером клиенту денежных средств во временное пользование на условиях возвратности, платности, срочности. Расчетно-кассовое обслуживание включает открытие и ведение счетов клиентов, а так-



Рис. 1. Структура рынка туристических услуг²

Таблица 1
Условная классификация розничных туристических услуг³

Критерии классификации	Тип предоставляемых услуг
В зависимости от соответствия специфике туристической деятельности	Специфические (традиционные) Неспецифические (нетрадиционные)
По экономическому содержанию	-Депозитные -Кредитные -Расчетно-кассовые -Инвестиционные -Прочие
В зависимости от решаемых задач	-Стратегические -Текущие -Оперативные -Специальные
В зависимости от направленности на удовлетворение потребностей	-Прямые -Косвенные или сопутствующие -Услуги, приносящие доход или снижение издержек
По степени сложности	-Простые -Требующие определенных знаний и навыков
В зависимости от платы за предоставленные услуги	-Платные -Бесплатные

же осуществление расчетов наличными деньгами.

К инвестиционным услугам можно отнести услуги по покупке-продаже ценных бумаг, драгоценных металлов и камней, услуги на валютных рынках. Прочие услуги включают трастовые услуги, лизинг, факторинг, гарантийные, консульта-

ционные услуги. В зависимости от решаемых задач можно выделить:

- стратегические услуги, позволяющие клиенту разработать и достичь существенных стратегических преобразований в характере, направлениях деятельности, либо образе жизни. К ним относятся услуги,

предоставляемые на основе пластиковых карточек, кредиты на образование, ипотечные кредиты, сберегательные счета;

- текущие услуги, позволяющие клиенту оптимальным образом достичь краткосрочных целей – потребительский кредит, депозитные счета;

- оперативные услуги, позволяющие клиенту быстро решить незапланированные проблемы – хранение ценностей, кредитование, перевод денежных средств;

- специальные услуги, позволяющие клиенту получить специальную помощь в непредвиденных ситуациях – консультационные услуги, вторичные вкладные.

Исходя из направленности услуг на удовлетворение потребностей клиентов, выделяют:

- прямые услуги, удовлетворяющие непосредственные пожелания клиента (платежные, инвестиционные, депозитные);

- косвенные или сопутствующие услуги, облегчающие или делающие более удобным предоставление прямых услуг без получения клиентом дополнительной прибыли (клиринговые услуги, дистанционное управление счетом, консультационные услуги);

- услуги, приносящие дополнительный доход или снижение издержек при использовании прямых услуг (инвестирование текущих остатков по счетам в однодневные депозиты или другие инструменты денежного рынка)⁴.

По степени сложности можно выделить простые услуги, которые могут быть востребованы массовым потребителем (депозитные, кредитные) и услуги, требующие определенных навыков – мобильный туристические, Интернет-туристические услуги, поддержка специальных информационных приложений.

Туристические услуги можно классифицировать на платные и бесплатные. Но это не означает, что какие-то виды услуг являются полностью платными

либо бесплатными. Туристические кластеры самостоятельно определяют плату за услуги. По определенным соображениям (ценовая политика, маркетинговые мероприятия) отдельные расчетные, депозитные или другие услуги могут оказываться бесплатно.

Классификация услуг по различным критериям позволяет, на наш взгляд, планировать соответствующие пакеты туристических услуг. Например, прямые услуги целесообразно дополнить сопутствующими услугами, при продаже стратегических услуг предложить текущие услуги. Развитию рынка туристических услуг для частных лиц способствует распространение новейших информационных технологий, которые обеспечивают массовое распространение и доступность различных видов услуг.

Позиция турпродукта на рынке определяется на основе выявления его качественных, ценовых и других преимуществ и особенностей перед аналогичными характеристиками продуктов конкурентов. В качестве параметров или преимуществ, которые описывают позицию продукта, выбирают те, которые имеют наибольшую важность для потребителя. Это конкурентное преимущество продукта. Чем большим весом обладает данное конкурентное преимущество с точки зрения потребителя, тем более эффективным может оказаться позиционирование продукта.

Например, в гостиничном бизнесе основными конкурентными преимуществами отеля могут являться его местоположение, историческая ценность здания, идеальное состояние материально-технической базы, высокий уровень и качество обслуживания, широкий спектр предоставляемых услуг, низкий уровень цен и т.д. Так, например, говорят, что данный отель имеет конкурентное преимущество по местоположению, если он расположен более центрально, чем отели-конкуренты, находится вблизи делового

центра города, рядом с выставочным комплексом и т.д. Отель, предлагающий свои услуги по ценам ниже, чем у конкурентов, имеет конкурентное преимущество по цене на своем рынке. Гостиничному менеджменту необходимо сравнивать цены и качество своих услуг с аналогичными показателями отелей-конкурентов и постоянно искать возможности для их совершенствования.

Основным же источником различий в позиционировании предприятий на рынке в гостиничном бизнесе, как показывает практика, является соотношение между ценой и качеством предоставляемых услуг. Это два ключевых параметра, влияющих на принятие решений потребителем относительно выбора отеля. Их же можно использовать при построении карт позиционирования продуктов различных отелей на рынке.

Повышение качества предоставляемых услуг, необходимое условие увеличения конкурентоспособности туристских предприятий на мировом туристском рынке. Проблема повышения качества туристских услуг комплексная. Для ее решения необходимо формирование качественной системы классификации (категорирования) гостиниц и других средств размещения, внедрение систем классификации пляжей и горнолыжных склонов, разработка профессиональных стандартов обслуживания, повышение уровня профессиональной подготовки и переподготовки кадрового состава индустрии туризма, решение проблем недостаточного развития туристской инфраструктуры.

Сфера услуг предполагает, что каждый продукт оценивается туристом индивидуально, поэтому управление качеством существенно затруднено. Качество туристского продукта характеризуется качеством услуг и культурой обслуживания. Качество выражается через систему показателей, отражающих различные виды деятельности

по обслуживанию туристов.

Тем не менее, в условиях достаточно широкой информированности участников туристского рынка об имеющихся предложениях появляется возможность статистической обработки различных данных и формирования универсальных инструментов количественной и качественной оценки турпродукта на предмет его соответствия ожиданиям потребителя.

В этой ситуации появляется мультипликатор приращения качества, экономический смысл которого состоит в том, что при улучшении отдельных свойств туристского продукта, его восприятие клиентом улучшается, что ведет к росту потребительской стоимости продукта и создает потенциал роста рыночной стоимости. Количественная оценка значения мультипликатора (M^q) для конкретной компоненты может проводиться по следующей формуле:

$$M^q = \frac{\Delta Q}{\Delta I_j},$$

где

ΔQ – приращение качества туристского продукта (например, улучшение восприятия потребителем);

ΔI_j – приращение инвестиций в j -ю компоненту качества туристского продукта.

На основании декомпозиции туристского продукта на отдельные компоненты формируется цепочка создания ценности, которая представляет собой последовательность технологических операций, совершаемых участниками туристской индустрии для организации комфортного пребывания туриста в месте путешествия, а также по предоставлению информации и организации перемещения туриста из места постоянного пребывания к месту путешествия.

Если мультипликаторы качества рассчитаны для всех компонент цепочки, то совокупное значение мультипликатора позволяет оценить текущий уровень напряжения качества и выявить основные точки напряже-

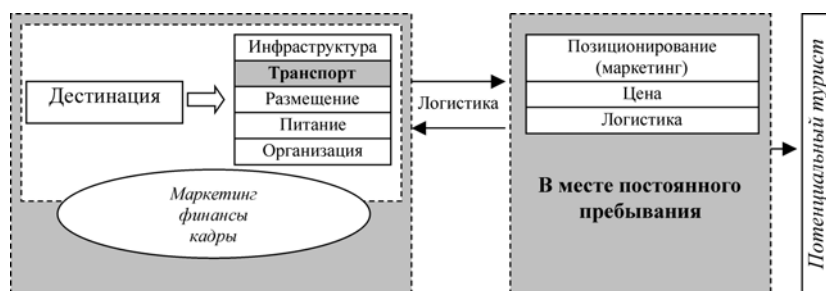


Рис. 2. Возможные точки напряжения в цепочке создания ценности туристского продукта для клиента (в приведенной схеме – транспорт)

ния качества. Точка напряжения качества – это такой компонент качества цепочки создания ценности туристского продукта для клиента, в которой наблюдается максимальная разница между потенциалом роста качества и текущем уровне качества туристского продукта.

Предельное напряжение качества – это максимально возможное значение мультипликатора качества, когда при заданном объеме инвестиций уровень удовлетворенности потребителей имеет максимальное значение. При наличии достаточного объема исходных данных предельное напряжение качества является результатом решения задачи оптимизации. Когда данных для оценки недостаточно, распределение инвестиций по компонентам туристского продукта проводится на основе значений мультипликатора качества. Структурная схема цепочки создания ценности и точки напряжения качества туристского продукта представлены на рис. 2.

Из рисунка следует, что основой туристского продукта является дестинация – точка притяжения (повод), ради которо-

го турист готов покинуть место постоянного пребывания и отправиться к месту путешествия. В месте постоянного пребывания туриста он может получить информацию о местах посещения, стоимости турпродукта и возможности его персонализации. Непосредственно с потенциальным туристом взаимодействует турагент, который от имени туроператора осуществляет позиционирования, определяет окончательную цену и разрабатывает маршрут доставки туриста из места постоянного пребывания к месту путешествия. По прибытию в место путешествия турист переходит под опеку туроператора, формирующего базовый турпродукт. Туроператор организует туристскую инфраструктуру (экскурсионное обслуживание, сувениры, медицинское обслуживание, безопасность и т.д.), предоставляет туристу транспорт, осуществляет размещение и питание туриста.

Общее впечатление от туристского продукта (оценка качества) формируется у туриста по мере продвижения в рамках продукта. В данной ситуации влияние на восприятие можно

оказывать либо на основе сплошного охвата компонент (сплошное напряжение качества), либо на основе остаточных эмоций (усиление напряжения качества по мере приближения к завершению путешествия).

Оба подхода представляются целесообразными, однако выбор одного из них осуществляется на основе расчета максимального напряжения качества с учетом имеющихся инвестиционных ресурсов. Таким образом, управление качеством туристского продукта может осуществляться с использованием мультипликатора качества, который позволяет выделить ключевые компоненты качества и сконцентрировать инвестиционные усилия на выделенных компонентах.

СЫЛКИ:

¹ Сухушина Г., Хотинская Г. Стандартизация туристических услуг (розничный аспект) // Стандарты и качество. – 2004. – №2. – с. 44.

² Осиповская А. В. Розничные туристические услуги и их развитие в России. – дисс. канд. экон. наук – Казань, 2005 г.

³ Иванов А.Н. Туристические услуги: зарубежный и российский опыт. – М.: Финансы и статистика, 2002. – с. 18-19; Добротворская Е.В. Социально-экономический анализ развития туристического продукта в новых экономических условиях: – дис. канд. экон. наук. – М., 1998. – с. 22-23.

⁴ Иванов А. Н. Туристические услуги: зарубежный и российский опыт. – М.: Финансы и статистика, 2002. – с. 18.

Проблемы оценки инновационного развития экономики

Чередниченко Лариса Геннадиевна д.э.н., проф., завкафедрой экономической теории Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Дорофеева Наталья Михайловна, аспирантка кафедры экономической теории Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова shishkovskaya@inbox.ru.

В настоящей статье рассмотрены способы оценки инновационного развития региона, приведены методики расчета, описаны показатели, необходимые для оценки инновационного развития, представлены взгляды различных экономистов на составляющие (индикаторы) инновационного развития.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационное развитие, индикаторы инновационного развития, научно-технический потенциал.

Problems of evaluation of innovative economic development
Cherednichenko L.G., Dorofeeva N.M.

In this article we consider ways of an assessment of innovative development of the region, describe the procedures and indicators essential for an assessment of innovative development, present views of various economists on indicators included in innovative development.

Keywords: innovative economy, innovative development, indicators of innovative development, scientific and technical potential.

На сегодняшний день создание инновационной экономики является не только наиболее благоприятным сценарием развития, но и единственно возможным способом преодоления кризисных явлений и поддержания конкурентоспособности на мировом рынке. Эта задача не является простой в связи с тем, что в настоящее время конкурентоспособных производств, помимо отраслей нефти, газа, металлургии, в российской экономике очень мало. Вместе с тем, необходимо добиться увеличения капитализации человеческого капитала, находящегося в стране, а также выстраивать его использование таким образом, чтобы это приносило наибольшую возможную отдачу и способствовало инновационному развитию экономики. Таким образом, необходимы такие перемены, которые создадут в стране мощный запас человеческого инновационного потенциала. В связи с таким намеченным курсом развития важно не только наращивать этот инновационный потенциал, но и иметь возможность его количественно оценить для дальнейшего принятия правильных управленческих решений в области организации инновационной деятельности.

В настоящее время существует множество различных методик оценки инновационного развития, рассмотрим подробнее некоторые из них.

Методика мониторинга текущего инновационного состояния путем сопоставления и анализа статистической информации Росстата, содержащейся в таких изданиях, как: Наука в РФ, Индикаторы науки, Индикаторы инновационной деятельности, Образование в РФ, Регионы России.

Показатели, предлагаемые в этих изданиях, сопоставляются, как правило, без предварительной математической обработки, но можно также привести их к одной размерности. Это делается путем перевода данных в шкалу от 0 до 100.

Однако таких показателей для оценки инновационного потенциала недостаточно, необходимы комплексные индикаторы, отражающие инновационное развитие.

Методика интегральной оценки научно-технического потенциала страны, предложенная Правительством Японии в 1981 г. «Белой книге»¹. С помощью этой методики была сделана попытка дать сравнительную интегральную оценку научно-техническому прогрессу пяти ведущих индустриальных государств: США, Японии, ФРГ, Великобритании и Франции для двух моментов времени: второй половины 60-х и второй половины 70-х годов.

Для расчетов используются 8 показателей, характеризующих научно-технический потенциал:

- численность ученых и инженеров, занятых в сфере научно-технического развития;
- национальные расходы на науку;
- количество зарегистрированных в стране патентов;
- число патентов, зарегистрированных за рубежом;
- объём торговли технологиями (в стоимостном выражении);
- объём экспорта наукоёмкой продукции;
- объём добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности;
- объём экспорта технологий.

Согласно данной методике по каждому показателю рассчитывается сумма значений по странам, которая принимается за 100. Далее рассчитывается доля каждого показателя в этой сумме. Ре-

зультаты расчетов оформляются в виде восьмилучевых звезд, где лучи соответствуют полученным значениям, а углы между лучами равны $1/8$ окружности. Путем соединения лучей получаются восьмиугольники, характеризующие научно-технический потенциал каждой оцениваемой страны. Площади этих восьмиугольников отражают суммарную мощность научно-технического потенциала каждой страны. Путем сопоставления площадей восьмиугольников можно осуществить сравнительный анализ научно-технического потенциала по странам. Форма восьмиугольника позволяет оценить вклад каждой составляющей в научно-технический потенциал страны.

Методика Всемирного экономического форума (ВЭФ). Данная методика предполагает расчет Индекса глобальной конкурентоспособности, разработанного М. Портером и др.² и используемого в качестве официального метода Всемирным экономическим форумом. Данный индекс рассчитывается путем взвешивания формализованных показателей, разбитых на 12 групп, для каждой из 134 стран-участниц. В данной модели расчета индекса глобальной конкурентоспособности инновационная составляющая представлена следующими показателями³:

1) инновационная мощность – отражает степень применения компаниями инновационных технологий и измеряется в пределах от 7 (присваивается странам, компании которых самостоятельно осуществляют исследования и разработки и применяют их на практике) до 1 (характеризует страны, компании которых занимаются производством продуктов по лицензионным технологиям). России присвоен индекс 3,4, что соответствует 45 месту;

2) качество научных разработок – отражает рейтинг качества исследований, который выражается в уровне известности институтов, проводящих научные исследования и разра-

ботки, и измеряется в пределах от 1 (полная неизвестность) до 7 (лидерство институтов в исследованиях и разработках). России присвоен индекс 4,3, что соответствует 45 месту;

3) уровень затрат компаний на исследования и разработки – характеризует уровень вложений средств компаний в исследования и разработки, оценивается в пределах от 1 (отсутствие таких затрат) до 7 (расходы компаний соответствуют мировому уровню). Российским компаниям присвоен индекс 3,4, что соответствует 46 месту;

4) сотрудничество университетов и промышленности – характеризует уровень трансфера научных технологий в промышленность и измеряется в пределах от 1 (отсутствие трансфера) до 7 (интенсивное сотрудничество). Индекс для России – 3,6, что соответствует 48 месту;

5) роль государства в технологическом сотрудничестве – характеризует участие государства в продвижении и поддержке технологических инноваций. Измеряется от 1 (отсутствие поддержки со стороны государства) до 7 (сильная государственная поддержка). России присвоен индекс 3,6, что соответствует 66 месту;

6) наличие ученых и инженеров – отражает наличие или отсутствие подготовленных научных и технических кадров, значение этого индекса варьируется от 1 (отсутствие или редкость научных и технических кадров) до 7 (распространенность и достаточность квалифицированных специалистов). Индекс России – 4,8, что соответствует 34 месту;

7) использование патентов – отражает количество внедренных патентов, полученных за год, в расчете на 1 млн. населения. России присвоен индекс 1,3, что соответствует 41 месту.

Данная методика может использоваться при условии организации серьезных социологических и экспертных исследований по выбранным направ-

лениям. Тем не менее, существенным недостатком данной методики является то, что параметры, описанные в пунктах 1-6, носят субъективный характер и только параметр 7 является объективным и может быть рассчитан по данным статистики.

Система индикаторов оценки инновационной деятельности стран по методике ОЭСР⁴. Оценка инновационной деятельности осуществляется по следующим направлениям:

1. Создание и распространение знаний:

- инвестиции в знания (расходы на научные исследования и разработки, на получение высшего образования и т.д.);
- число выданных патентов;
- число занятых в сфере науки и высоких технологий;
- другие.

2. Информационная экономика:

- инвестиции в телекоммуникационное оборудование и программное обеспечение;
- число пользователей Интернета;
- вклад телекоммуникационного сектора в международную торговлю;
- другие.

3. Глобальная интеграция экономической активности:

- международная торговля;
- объемы прямых иностранных инвестиций;
- другие.

4. Производительность и структура экономики:

- производительность труда по отраслям;
- темпы роста производительности труда;
- торговля в высокотехнологичных отраслях;
- другие.

Данная методика позволяет оценить инновационное развитие стран, произвести сопоставление и выявить приоритетные направления для проведения и совершенствования инновационной политики.

Методика структурного анализа инновационной активности территории, разработанная С.В. Коротым⁵. Данная методика

исходит из концепции технологических укладов, согласно которой степень наукоёмкости технологий в отраслях, принадлежащих разным укладам, различна, ввиду чего предлагается расчет следующих показателей⁶:

1. Индекс наукоёмкости отрасли (ИНО) – представляет собой отношение суммы затрат на науку и покупку технологий в рамках международного технологического обмена (по импорту) к объёму выпуска промышленной продукции отраслю на данной территории.

2. Коэффициент технологической независимости отрасли (КТНО) – отношение внутренних затрат на исследования и разработки в отрасли к импортируемым технологиям.

3. Индекс технологического обмена (ИТО) – отношение доходов и платежей при торговом обороте технологий и результатов НИОКР.

С помощью данных показателей определяется степень наукоёмкости и технологической независимости рассматриваемой территории, а также уровень инновационной активности и развития научно-технического потенциала.

Методика обобщающей оценки инновационного потенциала региона при помощи регрессионного анализа⁷. Щепина И.Н. и Ковешникова И.В. на примере Центрального федерального округа построили регрессионную модель. В данной модели в качестве результирующего показателя использовался объем инновационной продукции, а в качестве факторных показателей - ресурсные и результативные показатели. Как было выявлено при проведении анализа, основными существенными факторами, влияющими на объем инновационной продукции, являются: число используемых передовых производственных технологий и затраты на технологические инновации.

Методика оценки инновационного потенциала, предложенная О.С. Москвиной. Согласно данной методике алго-

ритм оценки инновационного потенциала региона состоит из трех этапов⁸:

1. Описание нормативной модели состояния инновационного потенциала региона через систему качественных и/или количественных требований к ресурсным и результативным характеристикам.

2. Оценка фактического состояния инновационного потенциала с учетом разработанной инновационной модели.

3. Характеристика возможных направлений усиления инновационного потенциала региона с учетом результатов проведенного анализа.

Сопоставление нормативных и фактических показателей инновационного потенциала позволяет выявить сильные и слабые стороны инновационного процесса.

Данная методика, с одной стороны, может быть достаточно результативна, с другой стороны, она требует выбора и оценки нормативных систем показателей, характеризующих инновационный потенциал, которые проработаны недостаточно хорошо.

Методика экспресс-диагностики инновационной деятельности в регионе⁹. Согласно данной методике используются следующие области оценки, включающие в себя:

А) нормативную правовую базу;

Б) инновационный потенциал региона;

В) научный потенциал региона;

Г) потенциал образовательной сферы, направленный на решение вопросов кадровой политики по сопровождению инновационной деятельности;

Д) деятельность элементов инновационной инфраструктуры региона.

Данная методика позволяет более эффективным образом управлять территориями и их инновационными составляющими, однако, ввиду использования экспертных оценок, такой анализ носит субъективный характер.

Функциональная модель оценки инновационной активности и конкурентоспособности регионов с использованием системы статистических показателей¹⁰. Данная модель была предложена Т.В.Погодиной. В качестве статистических показателей оценки были приняты:

- внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП или ВРП;

- доля занятых исследованиями и разработками в общей численности занятых;

- доля основных фондов исследований и разработок в общей их стоимости;

- затраты на технологические инновации в процентах к ВВП или ВРП.

Данная методика достаточно проста в расчетах, однако недостатком является использование ограниченного круга показателей, а также то, что эта методика была разработана для анализа именно Приволжского федерального округа, поэтому может быть не релевантна к оценке других регионов.

Методика расчета инновационного индекса региона, разработанная Ковалевым М.М. и Шашко А.А.¹¹ Авторы данной методики выделяют три составляющие инновационного развития региона:

1. Ресурсная составляющая: включает показатели, характеризующие состояние, мощность и запас интеллектуального ресурса, комплекс трудовых, информационных и финансовых ресурсов (численность исследователей, состояние научных кадров, затраты на исследования и разработки и т.д.).

2. Результативная составляющая (функциональный индекс): характеризует рациональность, эффективность функционирования инновационной системы с учетом использования ресурсов инновационного потенциала (результативность исследований и разработок).

3. Структурная составляющая: включает такие показатели, как численность организаций, выполняющих исследования и разработки, численность

учебных заведений, структура населения.

Также авторами вводится динамический индекс, который характеризует тенденции происходящих в регионе изменений инновационного характера.

Интегральный показатель инновационного развития находится путем расчета среднего индекса методом среднего геометрического из произведений отдельных индексов, каждый из которых характеризует группу показателей.

Методика комплексной оценки инновационного потенциала региона, разработанная В.К. Заусаевым, С.П. Быстрицким, Н.Ю. Криворучко¹². Данные авторы предлагают для оценки инновационного развития использовать ряд показателей, объединенных в пять групп:

- макроэкономические (ВРП, численность экономически активного населения, среднедушевые доходы и т.п.);
- инфраструктурные (количество организаций, использующих коммуникационные и информационные технологии, количество страховых организаций и т.п.);
- правовые (местные законы, регулирующие инновационную деятельность, предоставляющие налоговые и иные льготы субъектам инновационной деятельности);
- кадровые (численность работников, занятых в сфере науки, исследований, разработок и т.п.);
- экономические (объем инновационной продукции по степени новизны; внутренние текущие затраты на исследования и разработки и т.п.).

Далее на основе экспертных оценок рассчитываются коэффициенты значимости каждого показателя путем выбора наилучшего показателя и «взвешивания» остальных показателей с максимальным значением (в долях единицы). Интегральная оценка региона рассчитывается путем суммирования значений всех показателей по каждому региону.

Таким образом, несмотря на достаточно большой спектр методик, позволяющих сделать некоторую оценку инновационной составляющей экономики, в настоящее время наблюдается отсутствие четких и строгих подходов к измерению инновационных процессов. Все из описанных методик имеют свои недостатки, которые не дают возможность использовать ни одну из них в качестве универсальной.

На наш взгляд, двумя главными недостатками существующих на данный момент методик оценки инновационного развития являются следующие:

1. Необходимость использования таких статистических данных для расчетов, которые отсутствуют в официальных статистических сборниках, что существенно затрудняет, а иной и раз и делает невозможным оценку.

2. Существующие показатели, независимо от их названия, которое может содержать сочетание слов «инновационное развитие», оценивают не инновационное развитие, а скорее инновационный потенциал, поскольку в число индикаторов, используемых для оценки инновационного развития, включают показатели, характеризующие человеческий капитал, а также прочие индикаторы, относящиеся к инновационному потенциалу, а не инновационному развитию.

Человеческий капитал, безусловно, играет решающую роль в инновационном развитии, но, использовать его в качестве составляющей именно инновационного развития не совсем верно, поскольку нередко случается, что человек, получивший одно, два и более образований или иным образом скопивший определенный запас человеческого капитала, не использует его в целях инновационного развития экономики, а, к примеру, занимается домашним хозяйством, растит детей и т.д. Также, кроме составляющих человеческого капитала, в расчетах задейство-

ваны часто такие показатели как объем государственных ассигнований на науку, национальные затраты на исследования и разработки, затраты на технологические инновации, национальные расходы на науку, расходы компаний на исследования и разработки и т.д. Т.е. интегральный индекс инновационного развития зачастую содержит показатели, характеризующие инновационный потенциал, и, следовательно, не может объективно характеризовать инновационное развитие.

Тем не менее, производить оценку инновационного развития регионов и страны в целом необходимо на регулярной основе, поскольку это позволяет определиться в выборе стратегии инновационного развития, помогает в принятии взвешенных управленческих решений, касающихся инновационного развития регионов и государства в целом, а также задает ориентиры для совершенствования государственной политики и позволяет разработать конкретные рекомендации по улучшению экономической ситуации в целом.

Литература

1. Anderson A.M. Science and technology in Japan / A.M. Anderson. – Harlow: Longman, 1984.
2. Амосенок Э.П. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России / Э.П. Амосенок, В.А. Бажанов // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 2.
3. Заусаев В.К., Быстрицкий С.П., Криворучко И.Ю. Инновационный потенциал восточных регионов России // ЭКО. 2005. №10. С.40-52.
4. Кортков С.В. Анализ инновационного развития территории на базе эволюционного подхода / С.В. Кортков // Инновации. – 2004. – № 6.
5. Котихина О.Ф. Методические подходы к оценке инновационного потенциала. // Вестник ЮУрГУ №17, 2007г. стр. 35.
6. Оценка стратегической конкурентоспособности инно-

вационного потенциала красноярского края в контексте мировых трендов инновационного технологического развития: монография / Е.Б. Бухарова, И.С. Ферова С.А. Самусенко, О.Н. Харченко и др. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т 2011.

7. Портер М., Кетелс К. и др. Конкурентоспособность на распутье. Направления развития российской экономики: научный отчет, выполненный по заказу московского ЦСР, 2006.

Ссылки:

1 Anderson, A.M. Science and technology in Japan / A.M. Anderson. – Harlow: Longman, 1984.

2 Портер М., Кетелс К. и др. Конкурентоспособность на распутье. Направления развития российской экономики: научный отчет, выполненный по заказу московского ЦСР, 2006.

3 Оценка стратегической конкурентоспособности инно-

вационного потенциала красноярского края в контексте мировых трендов инновационного технологического развития: монография / Е.Б. Бухарова, И.С. Ферова С.А. Самусенко, О.Н. Харченко и др. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т 2011.

4 OECD. Science, Technology and Scoreboard, 2003.

5 Кортюв С.В. Анализ инновационного развития территории на базе эволюционного подхода / С.В. Кортюв // Инновации. – 2004. – № 6.

6 Задумкин К.А., Кондраков И.А. Методика сравнительной оценки научно-технического потенциала региона // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2010. - 4 (12).

7 Котихина О.Ф. Методические подходы к оценке инновационного потенциала. // Вестник ЮУрГУ №17, 2007 г. стр. 35.

8 Лапаев С.П. Система показателей инновационной конку-

рентоспособности региона // Вестник Оренбургского государственного университета №8 (102)/август 2009г.

9 Пушкаренко А.Б., Веснина Л.В. Разработка экспресс-диагностики инновационной системы региона // Инновации 2006, №8, с. 102-106.

10 Погодина Т.В. Экономический анализ и оценка инновационной активности и конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа // Экономический анализ: теория и практика. 2004. №5, стр. 16-22.

11 Котихина О.Ф. Методические подходы к оценке инновационного потенциала. // Вестник ЮУрГУ №17, 2007г. стр. 34.

12 Заусаев В.К., Быстрицкий С.П., Криворучко И.Ю. Инновационный потенциал восточных регионов России // ЭКО. 2005. №10. С.40-52.

Алгоритм инновационного развития региональных субъектов

Леонтьева Лидия Сергеевна,
д.э.н., проф., заведующий кафедрой
Общего менеджмента и предприни-
мательства МЭСИ

LLeontieva@mesi.ru, lldom@mail.ru

Смирнова Татьяна Валерьевна,
старший преподаватель кафедры
экономики, менеджмента и экономи-
ческих информационных систем РГА-
ТА им. П.А. Соловьева
economy@rgata.ru, emieis@rgata.ru

Данная статья посвящена вопросам инновационного развития региональных субъектов и моделированию этого процесса. Выполнено исследование основных понятий, формирующих представление об инновационной системе. Дана авторская трактовка инновационного развития региональных субъектов и предложен алгоритм его осуществления.

Ключевые слова: инновационная система, инновационная деятельность, инновационное развитие, алгоритм инновационного развития.

Leontieva L.S., Smirnova T.V.,
ALGORITHM OF INNOVATIVE
DEVELOPMENT OF REGIONAL
SUBJECTS

Given article is devoted questions of innovative development of regional subjects and modeling of this process. The author research the basic concepts about innovative system. The author's treatment of innovative development of regional subjects is given and the algorithm of its realization is offered.
Keywords: Innovative system, innovative activity, innovative development, algorithm of innovative development.

В последние 20 лет, с начала рыночных реформ, экономика России характеризуется перманентной сменой состояний рецессии или небольших, непродолжительных подъемов. При этом, рост ВВП происходит на фоне разрушения традиционной структуры экономики, снижения роли промышленности, и наоборот – возрастания удельного веса сферы услуг.

Особенностью данного длительного периода является фактическое отсутствие научно обоснованной стратегии развития экономики, как всей страны, так и ее отдельных регионов.

Начиная с 2005 года, происходит достаточно активный рост разработок стратегий социально-экономического развития субъектов РФ. Основанием для разработки стратегий является письмо Министра регионального развития Российской Федерации на имя Председателя Правительства Российской Федерации от 30.11.2005 № 7976/ВЯ/70 «О порядке подготовки программ комплексного социально-экономического развития регионов». В целях оказания помощи субъектам для разработки стратегий, а также унификации и систематизации были разработаны и утверждены следующие документы:

- приказ Министерства регионального развития РФ от 27.02.2007 № 14 «Об утверждении Требований к стратегии социально-экономического развития субъекта РФ»;

- распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

По сути это два основных документа, которые регулируют процесс подготовки и реализации стратегии регионов РФ.

В своем исследовании автор использует и социально-экономический аспект, и фактор управляемости при рассмотрении региона, ориентируясь на региональную экономику субъектов РФ.

Современное административное устройство РФ включает 21 Республику, 9 краев, 46 областей, 1 автономную область и 4 автономных округа. Все эти административные единицы можно назвать более емким словосочетанием – региональные субъекты.

Большинство стратегий социально-экономического развития региональных субъектов содержит три сценария развития событий:

1) традиционный (инерционный): характеризуется продолжением существующих трендов в экономике и социальной сфере;

2) модернизационный (индустриальный): характеризуется диверсификацией традиционной экономической базы путем «наращивания» новых звеньев «цепочки добавленной стоимости» или «обращением» традиционных крупных предприятий небольшими, занятыми доработкой продукции по заказам конкретных потребителей;

3) инновационный: приоритетом является изменение структуры экономики, повышение доли высокотехнологических предприятий, увеличение производительности труда. Особое внимание при реализации инновационного сценария должно уделяться качеству жизни, так как для развития инновационной экономики необходим соответствующий человеческий ресурс.

Безусловно, сценарий «Инновационная экономика» имеет очень высокую привлекательность. Это определяется наивысшей конкурентоспособностью инновационной экономики, высокой инвестиционной привлекательностью, а также средним уровнем рисков в этом секторе. Данный сценарий полностью укладывается в Концепцию социально-экономического развития РФ, в которой наиболее перспективным направлением признается развитие инновационной экономики.

Однако до сих пор нет четко представленных и механизма, выработанного законодательством и организационными процедурами, как должно планироваться и реализовываться инновационное развитие региональных субъектов. Впрочем, нет и самого понятия «инновационное развитие» ни для страны в целом, ни для региональных субъектов. Такое заявление авторы позволяют себе высказывать после обзора основных понятий и их трактовки, связанных с инновациями и инновационной деятельностью.

Анализируя нормативные акты, а также модельный закон об инновационной деятельности, авторы проводимого исследования выделили ключевые понятия, необходимые для формирования и характеристики инновационной системы региональных субъектов: инновационная система, инновационная деятельность, субъекты и объекты инновационной деятельности, инновационная инфраструктура, инновационная политика, приоритеты инновационного развития, инновационная программа.

Инновационная система – это совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы [1].

Понятие инновационной системы используется также в рамках законодательства г. Москвы.

Инновационная система города Москвы – это совокупность взаимодействующих на единых институциональных принципах субъектов инновационной деятельности и ее инфраструктуры, а также органов государственной власти города Москвы, обеспечивающих реализацию государственной инновационной политики. Инновационная система – система регулирования, координации и контроля инновацион-

ной деятельности [2].

Субъект инновационной деятельности – организация любой организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющая инновационную деятельность.

Субъекты инновационной деятельности могут быть представлены научно-исследовательскими институтами, учреждениями высшего профессионального образования, инновационно-технологическими центрами, технологическими парками, особыми экономическими зонами, центрами коллективного пользования, фондами развития и другими специализированными организациями.

Объекты инновационной деятельности – новые технологии, программы для вычислительных машин, базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, а также услуги, обладающие новыми качествами, свойствами и иными отличительными от существующих аналогов признаками [3].

Формулировку инновационной деятельности можно прочесть в основных направлениях политики РФ в области развития инновационной системы: «...инновационная деятельность – выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на:

- создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг);
- создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования;
- применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономии затрат или создающих условия для такой экономии» [4].

Инновационная деятельность на любом уровне, макро и мезоуровне, зависит от особенностей формирования

инновационной политики, выделения приоритетов инновационного развития и определения ключевых инновационных программ. Данные понятия хорошо раскрыты и активно используются в нормативных документах города Москвы.

Инновационная политика города Москвы – скоординированный комплекс мер органов государственной власти города Москвы, направленный на законодательное, экономическое, информационное, организационно-распорядительное обеспечение в области инновационной деятельности и учитывающий инновационную политику федеральных органов государственной власти, интересы субъектов науки и производства и приоритетные проблемы социально-экономического развития города Москвы [2].

Наиболее важные, определяющие направления инновационной деятельности для социально-экономического развития экономики региональных субъектов и обеспечивающие конкурентность продукции на разных уровнях, формируют приоритеты инновационного развития. С учетом обозначенных приоритетов разрабатываются инновационные программы и механизмы их реализации.

Инновационная программа города Москвы (комплексная программа инноваций) – комплекс инновационных программ (проектов), направленный на реализацию инновационной политики города Москвы [5].

В соответствии с модельным законом об инновационной деятельности, инновационная программа – это комплекс инновационных и инвестиционных проектов, согласованных по срокам их осуществления, ресурсам, исполнителям, объемам и источникам финансирования, обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению инноваций.

Авторами данного исследования на рис. 1 представлена инновационная система, которая может использоваться на самых разных уровнях управле-



Рис. 1. Основные составляющие инновационной системы

ния экономикой.

Совокупность объектов и субъектов инновационной деятельности активизируют инновационные процессы по созданию и реализации инновационной продукции.

Совокупность субъектов инновационной деятельности, ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности, формируют инновационную структуру. Характеризуя ресурсы и средства для данного процесса, мы фактически говорим об инновационном капитале и инновационном потенциале, без которых невозможно хоть какое-либо маломальское движение в сторону инновационного развития города, области, округа и страны в целом.

Учитывая все ранее сказанное и обобщая результаты понятийного исследования, авторы предлагают следующую трактовку инновационного развития региональных субъектов: это сложный, многогранный, последовательный процесс социально-экономического развития региональных субъектов на основе приоритетов инновационной политики, с использованием инновационного потенциала и учитывая инновационную инфраструктуру.

Используя подобную трактовку инновационного разви-

тия, можно говорить о существовании модели и алгоритма инновационного развития региональных субъектов.

Сам процесс моделирования инновационного развития предполагает следующие положения и их конкретизацию:

цель проекта: создание универсальной функциональной модели инновационного развития региональных субъектов;

точка зрения: правительство регионального субъекта;

технология моделирования: методология функционального моделирования IDEFO.

Самый верхний уровень обобщения модели инновационного развития региональных субъектов представлен на рис. 2.

На входе модели обозначены основные ресурсы региона, необходимые для полноценного инновационного развития, а на выходе модели соответственно определен результат развития – инновационные продукты. Стрелками управления инновационного развития являются инновационная политика Российской Федерации, Концепция социально-экономического развития (СЭР) Российской Федерации и стратегия социально-экономического развития регионального субъекта.

В качестве механизма исполнения инновационного развития определены субъекты инновационной деятельности и региональные органы, именно они будут активизировать инно-

вационную деятельность в регионе в соответствии с его инновационной политикой.

Естественно данный уровень моделирования является самым обобщенным и требует дальнейшей детализации действий. Поэтому авторы в своем исследовании предлагают алгоритм инновационного развития региональных субъектов, включающий несколько этапов работы.

Первый этап. Параллельно запускаются два процесса работы:

1) оценка инновационной деятельности региона. В качестве исходной информации выступают статистические данные прошлых лет и текущего периода.

Результатом такой работы могут быть подробные отчеты с использованием обширной системы критериев и показателей, а также интегральный показатель, характеризующий уровень развития инновационной деятельности региона;

2) исследование основных положений стратегии социально-экономического развития региона. В качестве исходной информации используется утвержденная стратегия или ее рабочий вариант. Результатом подобного исследования должно стать управленческое решение или их совокупность.

Подобные аналитические процедуры могут быть возложены на департамент экономического развития региона, как основного подразделения, интегрирующего данные по состоянию дел на территории региона субъекта. Можно использовать успешный опыт различных аналитических агентств, выступающих в свою очередь субъектами инновационной деятельности.

Второй этап. Разработка новой стратегии или доработка, корректировка существующей.

Любая стратегия социально-экономического развития, предложенная на длительный период функционирования, требует оперативного вмешательства и корректировки основных ее положений с учетом меняющегося законодательства, политической и экономи-

ческой ситуации в стране, основных положений инновационной политики. Результатом работы этого этапа должны стать основные положения стратегии, затрагивающие инновационные процессы в регионе.

Третий этап. Формирование инновационной политики региона.

К работе на этом этапе необходимо привлекать все действующие департаменты и отделы, которые влияют или могут повлиять на экономику регионального субъекта. Такой комплексный и системный взгляд позволит объективно и экономически обоснованно выработать приоритеты инновационного развития.

Четвертый этап. Разработка целевых программ инновационного развития.

Фактически этот этап является логичным продолжением предыдущего этапа и позволяет от общих идей перейти к рассмотрению наиболее актуальных и востребованных инновационных процессов на определенной стадии функционирования экономики региона. Это находит воплощение в виде целевых программ инновационного развития, которые подкреплены инновационным капиталом и соответствующей инновационной инфраструктурой.

Пятый этап. Инновационная деятельность региона.

Этот вид деятельности может быть представлен совокупностью многочисленных и разнообразных инновационных процессов:

- организация экспертиз, внедрение и тиражирование изобретений;
- проведение научно-исследовательских, проектных, опытно-конструкторских, маркетинговых исследований с целью создания образцов новой техники и технологий;
- патентно-лицензионная деятельность и т.п.

Осуществление этих процессов будет определяться активностью субъектов инновационной деятельности, аккумулирующих различные инновации, и состоянием инновационной инфраструктуры. В дальнейшем

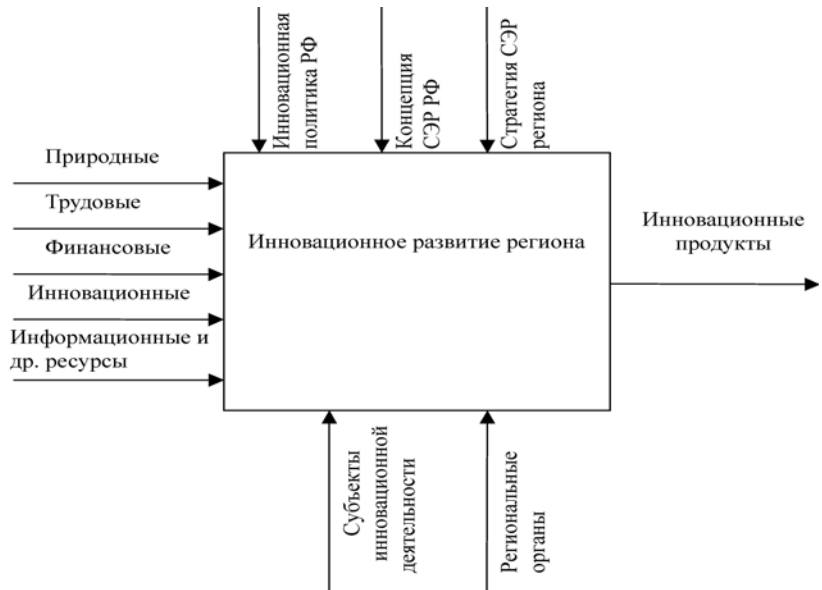


Рис. 2. Контекстная диаграмма модели инновационного развития региональных субъектов

целесообразно детализировать эти процессы по отраслям экономики или кластерам для каждого конкретного регионального субъекта.

Результатом работы этого этапа должны стать инновационные продукты и показатели инновационной деятельности в статистической отчетности. Данные о перечне инновационных продуктов, а также о стадиях их развития можно использовать как исходную информацию для первого и третьего этапов данного алгоритма. Показатели инновационной деятельности отчетного периода могут использоваться для работы первого этапа.

Таким образом, в результате данного исследования авторы предложили и сформулировали понятие инновационного развития региональных субъектов; схематично представили инновационную систему, которая может быть использована на любом уровне управления; показали инновационное развитие региона как непрерывный процесс моделирования на основе методология функционального моделирования IDEF0, первый уровень; разработали универсальный алгоритм инновационного развития региональных субъектов, определив исходную, результирующую информацию и возможных исполнителей на каждом этапе.

Полученные результаты могут быть использованы как для практической, так и для теоретической работы в области инновационного развития.

Литература

Распоряжение Правительства РФ от 06.07.2006 № 977-р «О концепции федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 – 2012 годы».

2. Постановление Правительства Москвы от 02.09.2008 № 781-ПП «О городской целевой комплексной программе создания инновационной системы в городе Москве на 2008 – 2010 гг.».

3. Закон Московской области от 10.02.2011 № 15/2011-ОЗ «Об инновационной политике органов государственной власти Московской области» (принят постановлением Мособлдумы от 03.02.2011 № 5/144-П).

4. «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (утв. Правительством РФ 05.08.2005 № 2473п-П7).

5. Закон г. Москвы от 07.07.2004 № 45 (ред. от 30.11.2005) «Об инновационной деятельности в городе Москве».

Многопараметрическая модель управления рынком туристских услуг

Шилин Александр Николаевич
к.э.н., ст. научный сотрудник ГАОУ
ВПО города Москвы МГИИТ им. Ю.А.
Сенкевича – an_shilin@mail.ru

В статье рассмотрена авторская модель управления рынком туристских услуг, основанная на взаимной корреляции нескольких параметров. На примере результатов анализа мирового опыта мегаполисов по развитию туристской индустрии показана методология управления развитием рынка туристских услуг города Москвы. Ключевые слова: рынок услуг, туристский продукт, параметр, инструменты управления, участники рынка, модель управления






Multiple parameter tourist services market regulation model
Shilin A

The article examines the author's model of management by the market of the tourist services, based on mutual correlation of several parameters, as well as elaborates the methodology of management of development of the market of tourist services of a city of Moscow basing on results of the analysis of world experience of megalopolises in development of tourist industry.

Keywords: the market of services, a tourist product, parameter, management tools, participants of the market, management model

Рынок туристских услуг обладает рядом специфических особенностей, которые необходимо учитывать при формировании модели его управления. Одна из тенденций для современного туристского бизнеса – жесткая конкурентная борьба между туристскими фирмами, так как число последних значительно превышает спрос на туристские услуги. Для успешной деятельности на рынке туристских услуг хозяйствующих субъектов необходимо предлагать потребителям новый продукт. Туристский продукт – результат общественного труда в виде туристских услуг, обладающих потребительной стоимостью. В самом широком понимании туристским продуктом является любой вид туристских услуг.

По нашему мнению, модель управления рынком туристских услуг графически представляет собой многомерную фигуру. Для удобства демонстрации данной модели управления возьмем три основных параметра управления рынком туристских услуг города Москвы: разрывы (проблемы), существующие на туристском рынке Москвы – X; участники, функционирующие на туристском рынке Москвы – Y; и инструменты управления – Z. Таким образом, основные классификационные составляющие (параметры), рассматриваемые нами в данной статье могут быть отображены в виде куба. Откладывая на каждой из сторон соответствующее данному периоду значение влияние одного параметра на другой, определенных по экспертным оценкам (или из теоретических, прогнозных, аналитических значений):

-  – не влияет
-  – влияет слабо
-  – среднее влияние
-  – влияет значительно
-  – влияет критично

В табл. 1 составлена матрица зависимости «Проблемы – Участники», показывающая какие проблемы, существующие на туристском рынке Москвы, и как сильно влияют на участников, действующих на рынке. Так, в ходе исследования опыта крупнейших мировых мегаполисов в области развития туризма, нами были выявлен ряд проблем, решение которых позволит повысить эффективность московского рынка туристских услуг. Основными из них являются:

- недостаточное количество гостиничных мест, особенно средней и низкой ценовой категории (X1);
- слабая система ориентирования как в городе, так и в общественном транспорте (X2);
- низкое качество продвижения города как мировой туристской дестинации (X3);

Основными игроками, действующими на московском рынке туристских услуг, являются:

- гостиницы (Y1);
- объекты показа (Y2);
- турист (Y3);

Как видно из табл. 1, нехватка гостиничных мест особенно сильно влияет на самого туриста и на весь гостиничный сектор экономики, и только косвенно влияют на объекты показа в виде снижения туристского потока. Некачественная система ориентирования создает значительные трудности для туристов, однако данная проблема не является критичной, как и для самих объектов показа. На

гостиницы система ориентирования почти не оказывает влияния, так как турист ищет гостиницу по конкретному адресу. Промоушен города как мировой туристской дестинации оказывает существенное влияние на туриста, так как непосредственно влияет на принятие им решения о посещении города, но проблема не является критичной, так как турист имеет другие информационные источники (форумы, отзывы друзей и т.п.). Продвижение города как дестинации оказывает значительное влияние на объекты показа, особенно учитывая то, что именно музеи, выставки, театры являются основными аттракционными силами. По нашему мнению, в настоящее время гостиницы в Москве не зависят от качества промоушена (однако, в иногда зависимость может быть: например, при рекламе конкретного отеля).

Интересными и инновационными инструментами, по нашему мнению, могут быть:

- легендирование (Z1);
- введение специализированных экскурсионных автобусов CityTour (Z2);
- брендбилдинг «город – страна» (Москва – Россия) (Z3);

Для легендирования дестинации активно эксплуатируются исторические факты, литературные произведения и другие художественные приемы, которые создают историко-архитектурный образ города, формируют у туриста проекты маршрутов и перечень необходимых мест посещения. Одним из наиболее удачных примеров эффективного легендирования дестинации является произведения Дена Брауна, а также Джоан Роулинг.

Во многих мегаполисах и крупных городах вне зависимости от стадии и интенсивности развития туристской индустрии активно используются специализированные экскурсионные автобусы CityTour. Дополнительные удобства для туристов создает единая туристская карта, которая предоставляет пра-

Таблица 1
Пример матрицы зависимости «Проблемы – Участники»

		Проблемы		
		X ₁	X ₂	X ₃
Участники	Y ₁			
	Y ₂			
	Y ₃			

Таблица 2
Пример матрицы зависимости «Проблемы – Инструменты»

		Проблемы		
		X ₁	X ₂	X ₃
Инструменты	Z ₁			
	Z ₂			
	Z ₃			

Таблица 3
Пример матрицы зависимости «Инструменты – Участники»

		Инструменты		
		Z ₁	Z ₂	Z ₃
Участники	Y ₁			
	Y ₂			
	Y ₃			

во доступа на транспорт и в музеи, либо только в музеи или только на транспорт.

Опыт большинства мегаполисов, активно развивающих туризм, свидетельствует, что для продвижения города как туристской дестинации целесообразно создать привлекательный и понятный бренд, который прямо ассоциируется с приятным посещением города. Также в большинстве мегаполисов активно эксплуатируется совместная стратегия брендбилдинга «город – страна» (Мадрид – Испания, Рим – Италия).

В табл. 2 составлена матрица зависимости «Проблемы – Инструменты», показывающая

какие инструменты могут быть применены для устранения проблем, существующих на туристском рынке Москвы, и насколько данные инструменты эффективны.

Соответственно, как видно из таблицы 2 проблему недостаточного количества гостиничных мест, особенно средней и низкой ценовой категории не могут решить предложенные выше инструменты в полном объеме.

Решение проблемы слабой системы ориентирования возможно лишь с использованием нескольких инструментов. В частности, легендирование может значительно повлиять на

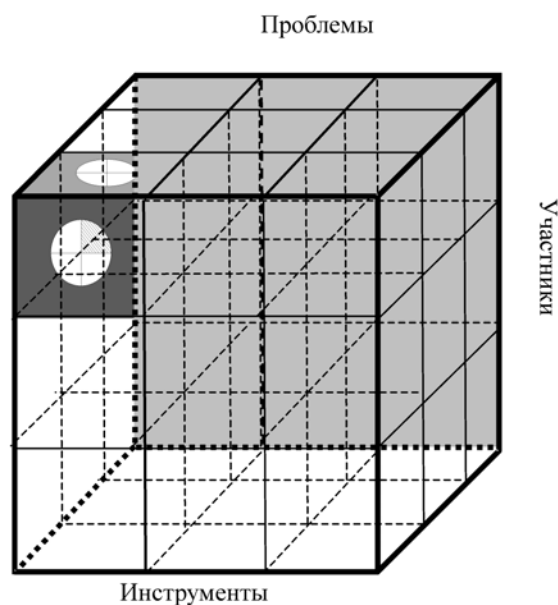


Рис. 1. Многопараметрическая модель управления рынком туристских услуг

ориентирование туриста в городе, прежде всего, за счет проложенного в легенде туристского маршрута.

Введение специализированных экскурсионных автобусов в значительной мере снижает проблему ориентирования, так как основные остановки по маршруту находятся вблизи объектов показа и основных исторических и культурных мест.

Брендбилдинг «город – страна» лишь отчасти, по нашему мнению, влияет на систему ориентирования в большей степени за счет повышения узнаваемости отдельных зданий, увиденных ранее туристом в рекламных и новостных выпусках.

Обратной представляется картина решения проблемы низкого качества продвижения города как мировой туристской дестинации с использованием наших инструментов. Продвижение города как туристской дестинации решают в значи-

тельной мере каждый из инструментов. Необходимо отметить, что введение специализированных экскурсионных автобусов влияет на продвижение ниже, чем брендбилдинг «город – страна» и легендирование, так как развивает скорее туристскую инфраструктуру города и таким образом создает удобство для туристов.

В табл. 3 составлена матрица зависимости «Инструменты – Участники», показывающая какие инструменты могут быть применены конкретными участниками, функционирующие на туристском рынке Москвы, и насколько данные инструменты применимы.

Как показано в таблице 3, по нашему мнению, легендирование практически не влияет на гостиницы, однако значительно повышает интерес к объектам показа и влияет на потенциального туриста, который, прочитав книгу или посмотрев фильм, принимает решение о поездке в Москву. Введение

специализированных экскурсионных автобусов CityTour не влияет на количество и качество гостиниц, напрямую повышают удобство посещения основных объектов показа туристами (особенно индивидуальных туристов). Брендбилдинг «город – страна» (Москва – Россия) в равной степени влияет на всех участников рынка, лишь на гостиницы, по нашему мнению, влияние скорее косвенное.

Предложенная графическая интерпретация модели управления рынком туристских услуг позволяет для решения конкретной проблемы выявить необходимый набор инструментов. Выявленным сочетаниям может быть поставлен в соответствии определенный комплекс мер по конкретным участникам.

Таким образом, модель управления рынком туристских услуг представляет собой совокупность элементов (в нашем случае: участников, проблем и инструментов), имеющих определенный весовой показатель. Вариант взаимодействия с максимальной суммой данных показателей является наиболее оптимальной. Графически область управления может быть представлена в виде следующей трехмерной модели (рис. 1).

В результате получим ограниченную область (объем) потребностей управления. Каждой точке и этой области могут быть сопоставлены соответствующие формализованные особенности конкретного объекта и выбраны те составляющие, которые и определяют структуру потребностей управления, а, следовательно, в своей совокупности стратегию управления рынком туристских услуг, обслуживающую эти потребности.

Состояние и перспективы молочного рынка в Российской Федерации

Мумладзе Роман Георгиевич,
д.э.н., профессор ФГБОУ ВПО РГАЗУ
Долгова Елена Александровна,
аспирант ФГБОУ ВПО РГАЗУ

В статье рассматриваются основные методы регулирования рынка молока и молочной продукции и методика внедрения предложенных мероприятий.

Ключевые слова: молочный рынок, сельхоз производство, перспективы развития молока, производство молока, продуктивность коров, молочные фермы, рынки сбыта молочной продукции.

CONDITION AND PROSPECTS OF THE DAIRY MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

Mumladze R.G., Dolgova E.A

In article the basic methods of regulation of the market of milk and dairy production and a technique of introduction of the offered actions are considered.

Keywords: the dairy market, agriculture manufacture, prospects of development of milk, milk manufacture, efficiency of cows, dairy farms, commodity markets of dairy production.

Молоко является естественным биологическим продуктом, для синтеза которого в организме животного требуется минимальное количество кормов. Коэффициент полезного действия энергии корма достигает при производстве молока 28%, что выше, чем при производстве различных видов мяса. Молочный белок имеет высокий и сбалансированный уровень незаменимых аминокислот, что делает этот продукт необходимым в детском питании. Из молока готовят диетические молочные продукты и различные виды сыров, во многом заменяющие мясные продукты. Потребление 0,3 л молока удовлетворяет суточную потребность человека в основных незаменимых аминокислотах.

Молоко является важнейшим продуктом питания, особенно для детей. По научно обоснованным нормам в среднем на человека требуется в год 405 кг молока и молочных продуктов, в том числе 128 кг цельного молока, 18 — обезжиренного, 9,1 — творога, 6,6 — сыра и брынзы, 6,6 — сметаны и 5,5 кг сливочного масла. Рациональная норма потребления мяса и мясопродуктов составляет 81 кг, в том числе говядины и телятины — 36 кг. В 1990 г. в России на душу населения потреблялось 75 кг мяса и мясопродуктов, 386 кг молока и молокопродуктов, или 92-96% от рекомендованных нормативов. В 2005 г. потребление молока и молочных продуктов снизилось до 225 кг, а мяса и мясных продуктов до 53 кг, что составляет 55-56% от рациональной нормы.

Есть особенности, которые выгодно отличают отрасль молочного скотоводства от других отраслей животноводства и делают ее прибыльной как сегодня, так и в будущем:

– с точки зрения производства продуктов питания для человека молочные коровы уникальны, поскольку способны давать продукцию в течение 5-10 лет;

– при продуктивности коров около 10000 кг молока в год, что достижимо за счет целенаправленной селекции, повышения качества кормов, условий содержания и доения, молочная корова снабжает человека таким количеством питательных веществ, которые могут дать, к примеру, 4 откормленных быка живой массой 660 кг каждый;

– молоко обеспечивает постоянный (несезонный) доход субъектам хозяйствования;

– процесс производства молока наиболее стабилен, обеспечивает круглогодичную занятость рабочей силы, предполагает держать на постоянной работе более квалифицированные кадры;

– молочные коровы способны использовать в больших объемах грубые, дешевые корма с пастбища, которые не могут быть использованы в пищу человеком, и синтезировать, благодаря жизнедеятельности микроорганизмов, животный белок из небелковых соединений;

– молочный скот дает навоз, сохраняющий и поддерживающий плодородие почв;

– организм коровы является прекрасным фильтром, препятствующим проникновению различных токсинов в молоко. Для здоровой коровы коэффициент снижения токсинов в молоке, по сравнению с их наличием в кормах, равен примерно 1000;

Структуру молочного рынка можно отразить следующим образом:

1. Предложение:
 - . производство;
 - . импорт.

Таблица 1

Средства целевого финансирования, направляемые на поддержку программ и мероприятий по развитию животноводства в 2009 г. (млн. руб.)

	Начислено	Фактически получено
Государственная поддержка животноводства – всего	5 743,3981	5 743,3981
В том числе:		
субсидии на поддержку племенного животноводства	4 835,8849	4 835,8849
Финансирование мероприятий по развитию северного оленеводства и мясного табунного коневодства	283,5132	283,5132
субсидии на поддержку овцеводства и козоводства	624	624

2. Спрос:

- . люди;
- . переработка на молочные продукты;
- . нужды животноводства;
- . сухое молоко, казеин, технические продукты;
- . экспорт.

Регулирование устойчивого развития молочной отрасли – это система экономического, организационного, социального, правового и политического обеспечения благоприятной среды для формирования и развития устойчивого производства молока и молочной продукции.

Основные функции производства молока и молочной продукции следующие:

- формирование эффективных субъектов рыночных отношений (собственников, предпринимателей, продавцов, маркетологов, покупателей);
- поддержание устойчивого спроса на молочные продукты и их предложения;
- создание системы инфраструктурного обеспечения функционирования рынков продовольственных товаров;
- обеспечение вхождения субъектов АПК равноправными партнерами в мировую систему производственного рынка;
- регулирование и содействие кадровому и научному обеспечению устойчивого воспроизводства молочной продукции.

Основной принцип регулирования – достижение продовольственной безопасности, то есть стабильное обеспечение всех групп населения страны доступным и полноценным продовольствием.

Второй по значимости принцип – принцип программно-це-

левого регулирования и поддержки. Его реализация требует разработки, на основе научно обоснованных долгосрочных прогнозов, концепции устойчивого развития АПК России в целом и ее регионов. Ключевое значения для устойчивого развития АПК имеет разработка и исполнение государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы.

Особую роль играет принцип гарантированной государственной поддержки развития молочного подкомплекса АПК. В связи с этим необходим комплексный подход к формированию мер регулирования рынка молока и молочной продукции.

В 2008 г. начала действовать Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 выросшая из национального проекта «Развитие АПК».

Очевидно, что на рынке молока и молочной продукции механизмы саморегулирования свободной рыночной экономики не могут функционировать достаточно эффективно. Это связано с тем, что условия производства и потребления различны в разных регионах, как различен и уровень технического и социального развития. Кроме того, значительно отличаются экономические условия. Это приводит к усложнению конкурентной борьбы, так как она ведется разными субъектами по различным правилам, в условиях различного материально-технического

обеспечения, экономического и финансового климата. Производство молока и молочной продукции подвержено высоким производственным рискам. То есть, наряду с другими факторами, свойственными любой производственной деятельности, производство зависит от погодных и климатических условий, с трудом поддающихся прогнозированию в долгосрочном плане. Таким образом, сельхозпроизводитель не может точно знать заранее, какой объем продукции будет им произведен.

Основная задача рынка молока и молочной продукции – поддержка производителя, как наименее защищенного субъекта во всей инфраструктуре продовольственного рынка.

Подобные условия могут быть созданы только при стабильности на рынке и балансе спроса и предложения. Необходимо, чтобы рынок был сбалансирован в любой момент времени. Исходя из этого, можно выделить два аспекта регулирования:

- обеспечение в любой момент времени баланса спроса и предложения на рынке;
- обеспечения экономического паритета для всех участников рынка, включая производителей молока, переработчиков, оптовых торговцев, импортеров готовой продукции.

Исходя из поставленной цели, при разработке мер регулирования следует обеспечить соблюдение баланса интересов производителей, переработчиков, продавцов и потребителей.

Эта цель может быть достигнута:

- стимулированием платежеспособного спроса;
- контролем качества реализуемой продовольственной продукции;
- увеличением доли отечественного продовольствия на рынке;
- сглаживанием сезонных колебаний;
- созданием благоприятных условий для экспорта молока и молочных продуктов.

Меры регулирования можно разделить на общегосударственные (меры, оказывающие влияние на экономику государства в целом и находящиеся исключительно в компетенции государства (например, внешнеторговая политика)) и внутриотраслевые (балансирующие экономические взаимоотношения между операторами рынка).

Цель стимулирования платежеспособного спроса – расширение рынка сбыта молочных продуктов. Следует помнить, что молочные продукты имеют огромное значение, и определенный уровень потребления необходим для сохранения здоровья нации.

В настоящее время в России потребление ряда продовольственных товаров находится на очень низком уровне. В первую очередь это молоко и молочная продукция (табл. 2).

При рекомендации Института питания АМН СССР нормы потребления молока в 404 кг его современный уровень (243 кг) составляет лишь 60,1% от нормативного.

Стимулирование спроса на молоко и молочные продукты возможно через непосредственное воздействие на потребителя. Это может быть достигнуто через понижение цены, или косвенное стимулирование. Например, через субсидии на приобретение молочных продуктов детскими учреждениями, рекламные компании, посвященные пользе молочных продуктов и т.п.

При анализе эффективности молочного животноводства следует также учитывать его низкую интенсивность, выражающуюся в беспрецедентно низких надоях в России. Так, по состоянию на 2007 год, средняя величина годовых надоев в РФ составляла 3595 кг, в то время, как в США, Нидерландах и Дании, как передовых сельскохозяйственных державах, надой составляли 8431, 7296 и 7344 кг в год соответственно. Молочная продуктивность коров ниже даже по сравнению с Австралией и Аргентиной, где они составляли 5476 и 3565 соот-

Таблица 2

Потребление молока и молочных продуктов в пересчете на молоко на душу населения, кг в год

Показатели	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	215	227	231	233	235	239	242	243

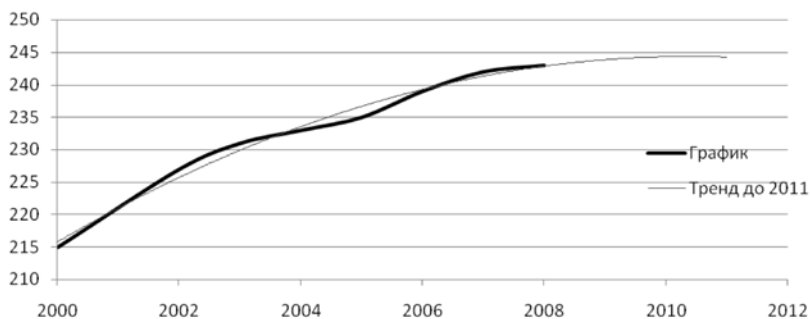


Рис. 1. Динамика потребления молока и молочных продуктов в пересчете на молоко на душу населения

Таблица 3

Потребление молочных продуктов на душу населения в РФ, кг

	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 к 2000, %
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	215	227	231	233	235	239	242	243	113,1
Доля импорта в структуре молочных ресурсов, %	12,3	12,5	13,9	15,8	17,9	18,1	17,3	17,6	5,3 пп

ветственно, и которые известны как центры бесстойлового, а значит, низкоинтенсивного животноводства.

Следовательно, при повышении надоев молока, – что происходит с ростом качества селекционной работы, улучшением практики кормления (добавление премиксов и витаминных добавок, балансированием кормов по макро- и микронутриентам), с общим улучшением менеджмента стада, – возможно достижение существенной экономии в удельных затратах и понижении стоимости молока. Опыт фонда «Русские фермы» позволяет с уверенностью утверждать, что даже в условиях таежной зоны России можно получать в промышленных масштабах удои на уровне 8-9 т молока от коровы в год с высокой жирномолочностью (около 4%), чем обеспечивается высокая рентабельность производства при среднем уровне закупочных цен

5-6 руб./кг, что соответствует 18-19 центам США.

То есть, стратегически молочное животноводство в России может быть весьма эффективно и государства может позиционировать себя как глобальный лидер производства молока и молочных продуктов.

Характеризуя возможности роста и развития производства отечественной молочной промышленности, следует отметить, что в целом спрос на молоко и молочные продукты характеризуется низкой пластичностью по отношению к росту душевых доходов. Так, за последние 10 лет, средний рост потребления молочных продуктов составлял всего 0,8%, несмотря на высокие темпы роста реальных располагаемых доходов населения (табл. 3).

В отечественном балансе молока и молочных продуктов, в связи с ухудшением состояния сырьевой базы и невысокой конкурентоспособности молоч-

Таблица 4
Баланс молока и молокопродуктов (тысяч тонн)

Ресурсы	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 к 2000,%
Запасы на начало года	1322	1415	1386	1685	1693	1777	1870	1926	145,6
Производство	32277	33508	33375	31935	30907	31199	32181	32363	100,3
Импорт	4718	4989	5617	6303	7115	7293	7134	7315	155,0
Итого ресурсов	38317	39912	40378	39923	39715	40269	41185	41604	108,6
Производственное потребление	5206	5253	5051	4533	4103	4111	4246	4310	82,8
Потери	31	30	22	24	17	21	22	21	67,7
Экспорт	507	449	474	478	484	525	590	310	61,1
Личное потребление	31334	32794	33146	33195	33334	33752	34401	36015	114,9
Запасы на конец года	1239	1386	1685	1693	1777	1860	1926	1080	87,2

ной промышленности, продолжает постоянно расти доля импортных товаров – за последние 10 лет она выросла с 15 до 17% (табл. 4).

Очевидно, что потребление молока и молочных продуктов в большей степени зависит от национальных и культурных особенностей потребления, нежели от простого сравнения на душу населения. Анализ продолжительных рядов динамик распределения покупательских расходов населения демонстрирует, что молоко и молочные продукты в недавней российской истории были, отчасти, «антикризисными» товарами. То есть, при резких колебаниях экономики доля молока и молочных продуктов в общем личном потреблении значительно возрастала. Покупательная способность населения по отношению к молоку в последние годы стала существенно превышать показатели 70-х и первой половины 80-х гг. XX века (+54,3% в 2008 г. по отношению к 1980 г.).

Наблюдаются очевидные изменения в профиле потребления, поэтому невозможен простой возврат к ранее существовавшим высоким нормам потребления простых низкообработанных и, соответственно, низкомаржинальных продуктов и, как следствие, – к большому их производству. Промышленные мощности многих молочных комбинатов, не прошедших своевременную модернизацию при снижении спроса на продукцию с низким уровнем переработки, загружены менее, чем на 50% и подвержены дальнейшей дегра-

дации. Без внешних инвестиций крупных национальных и транснациональных компаний, современного менеджмента и системного ребрендинга большинство из них не может конкурировать с современными бизнес-технологиями последних. В настоящее время происходит концентрация активов крупными компаниями. Так, например, на 2009 ОАО «Вимм-Билль-Данн» контролирует 35 крупных и средних молочных комбинатов, расположенных на территории России, ОАО «Юнимилк» – 32, ЗАО «Кампина» – 6 комбинатов. Обеспечивая единство логистики и брендинга, оптимальную загрузку производственных мощностей, данные организации добиваются устойчиво рентабельной операционной деятельности, направляя значительную часть получаемой прибыли в инвестиции в сельскохозяйственных производителей и модернизацию оборудования с целью достижения устойчивого сырьевого обеспечения.

Производственные мощности молочного скотоводства большинства сельскохозяйственных производителей находятся в плачевном состоянии. Остаточная годность мощностей по регионам колеблется от 35 до 45%, что делает невозможным обеспечение молочной промышленности качественным сырьем, обуславливая необходимость закупки части сырья и готовой продукции за рубежом.

Экономически оправданным являлась бы практика налоговых преференций на часть прибыли, реинвестируемой операто-

рами молочного рынка в развитие производственной базы молочного скотоводства.

По данным отраслевых аналитиков отмечается резкий, по сути – взрывной рост производства молочных продуктов глубокой переработки: как, например, сыров, продуктов десертно-йогуртовой группы. Молоко в РФ потребляют с той или иной частотой около 75% населения, при этом для 30% оно является одним из основных продуктов питания/

Предпочтения молочных продуктов в РФ мало изменяются с ростом доходов населения. Отчасти это связано, с одной стороны, с недавним происхождением состоятельного класса сограждан, сохраняющих среднероссийскую структуру пищевого потребления, а с другой – с практически полным отсутствием в России сектора продуктов «Hi End», обусловленного технологической неразвитостью пищевой промышленности. ГОСТы остаются для многих производителей естественным уровнем качества, несмотря на то, что их действие (по содержанию) часто продолжается в течение десятков лет. Тем, что общая культура потребления продуктов оставалась такой неразвитой, можно объяснить недавние феноменальные успехи таких «здоровых» товаров, как Actimel от компании Danone. И если такие продукты, как Actimel или Иммуноле от WBD быстро приобрели большую популярность, можно предположить позитивное будущее отечественной молочной промышленности, когда она начнет осваивать высокотехнологичный уровень переработки, все более расширяющийся на развитых потребительских рынках.

Сегодня перед молочной промышленностью стоит очень трудная задача реорганизации морально устаревших производственных мощностей в условиях, когда в результате изменения спроса, уровень загрузки мощностей снизился с 88% в 1980 г. до 24% в 1995 г. и, с тех пор, мед-

ленно поднимается (табл. 5).

Негативный вклад в состояние молочной промышленности вносит быстрый рост потребительских цен на промышленную продукцию, являющийся примером «инфляции издержек» (роста цен на производимую продукцию в силу роста цен на исходное сырье). В последние годы цены на наиболее распространенные виды молочных товаров росли быстрее общих темпов инфляции на потребительские товары и услуги (иногда разница достигала +12-13% (2007).

Давление со стороны сырья усиливается столь же негативным положением в сфере реализации товаров. В силу значительной доли поголовья коров у населения промышленный сектор должен бороться, по сути, с натуральным хозяйством. В связи с этим, наценка на молочные продукты с низкой глубиной промышленной переработки в рознице – одна из самых низких в сравнении с другими продуктами питания. Так, в 2006 г., в структуре розничных цен на молочные продукты, торговая надбавка составила всего 14,1% стоимости. В то время, как, например, по макаронным изделиям торговая надбавка составляла 20% от конечной цены, по яйцу столовому – 17%, подсолнечному маслу – 18%, муке пшеничной высшего сорта – 18,3%, сахарному песку – 18%. Поэтому молочные продукты не очень привлекательны для независимых участников каналов товародвижения, и производители поставлены перед необходимостью создавать собственные высокоэффективные дистрибьюторские каналы, обеспечивающие низкие издержки доставки товаров. Подобными направлениями по совершенствованию логистических цепочек являются создание эффективных складов, применение дешевых и массовых способов транспортировки, создание территориальных (региональных) торговых домов и т.п.

Очевидно, что молочное

Таблица 5

Уровень загрузки мощностей молокоперерабатывающих организаций, %

2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
32	37	42	45	48	51	55	54

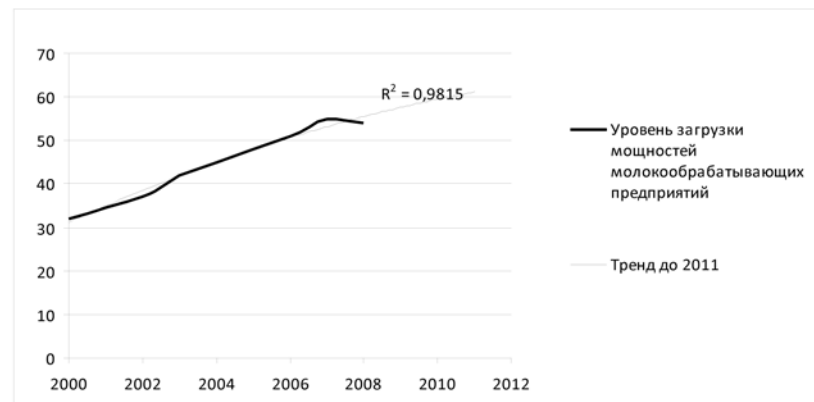


Рис. 2 Уровень загрузки мощностей молокоперерабатывающих организаций

скотоводство в России претерпело в последнее десятилетие XX века наиболее негативные количественные и качественные изменения. Они охватили все основные составляющие отрасли: воспроизводство стада, содержание и кормление животных, механизацию трудоемких процессов, переработку и реализацию продукции. Причем, вынужденный отказ от использования промышленной технологии производства, достижений НТП, из-за отсутствия необходимых средств усилили процесс технологической деградации отрасли, существенно снизили ее экономическую эффективность и производственный потенциал. К тому же, из-за технической отсталости перерабатывающей промышленности, на питание идет менее 60% содержащихся в молоке полезных веществ, остальная часть или возвращается на корм скоту, или сливается в канализацию.

В структуре производства молока увеличился удельный вес продукции, произведенной населением в личных подсобных и фермерских хозяйствах. Однако, рост производства молока в хозяйствах населения не восполнил сокращения его производства в сельскохозяйственных организациях. Следствие уменьшения производства молока в стране, при лишь частичном его восполнении импортом, – существенное снижение

среднегодового потребления молока и молочных продуктов.

Ситуация с производством молока негативно сказалась и на объемах выработки масла, сыров и других продуктов отечественной молочной промышленностью.

Продолжается сокращение поголовья крупного рогатого скота. В хозяйствах всех категорий на декабрь 2008 года численность коров составила 9,128 млн. голов, что на 0,192 млн. голов меньше, чем в 2007 году. При этом темпы сокращения поголовья коров в сельскохозяйственных организациях были выше.

Литература

1. Амерханова Х.А. Современное состояние и перспективы развития животноводства в России. Научное исследование П.Н. Кулешова и современное развитие зоотехнической практики. М.: 2006.
2. Федорова М.И. Аграрная политика современной России. XX век // Учебное пособие для ВУЗов. – Омск, ОмГАУ, 2005.
3. Экономика сельского хозяйства / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.И. Куликов и др. – М.: КолосС, 2002.
4. Эффективность наукоемких технологий в антикризисном управлении аграрным производством. – М., ФГОУ ВПО РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, 2005.

Статистическая оценка состояния производства мяса в России

Пузаков Алексей Владимирович, соискатель кафедры математической статистики и эконометрики (МСиЭ), Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
APuzakov@mesi.ru

Производство и переработка мяса играют важную роль в реализации государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, направленной на надежное снабжение населения страны продуктами питания. В статье рассмотрено состояние производства мяса в России за последние два десятилетия. Особое внимание уделено исследованию изменений в структуре производства мяса: рассчитаны коэффициенты структурных сдвигов в разрезе основных видов производимого мяса, обозначены наиболее проблемные сегменты отрасли. На основе сопоставления показателей импорта и производства мяса сделаны выводы о ситуации с продовольственной независимостью России.

Ключевые слова: рынок мяса, производство мяса, продовольственная безопасность, продукция животноводства, свинина, говядина, мясо птицы, потребление, импорт мяса, структурные изменения.

STATISTICAL EVALUATION OF MEAT PRODUCTION IN RUSSIA
Puzakov AV.

Production and processing of meat plays an important role in the implementation of government economic policy of national food security of the Russian Federation aimed at the provision of food for all the population. The article considers the state of meat production in Russia over the past two decades. Particular attention was paid to the changes in the structure of meat production: coefficients of structural changes in the context of the main types of meat production are calculated, the most problematic segments of the industry are identified. Conclusions on the situation of food independence of Russia based on comparison of import and production rates are drawn.

Keywords: meat market, meat production, food safety, livestock products, pork, beef, poultry, consumption, import of meat, structural changes.

1. Введение

На протяжении первого десятилетия XXI века наблюдался значительный экономический рост в агропромышленном комплексе Российской Федерации. Однако ни общая стабилизация, ни положительная динамика основных показателей производства не позволяют с уверенностью сказать, что сельское хозяйство полностью восстановлено после кризисного постсоветского времени 1990-х, когда АПК переживал серьезный упадок. Создание устойчивого рынка отечественных продовольственных товаров до сих пор остается одной из первоочередных целей, стоящих перед российским государством, от достижения которой во многом зависит социально-политическая стабильность страны.

Необходимость развития российского АПК обуславливается также обострением конкуренции между отечественными и импортными товарами, вызванной вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Для российского рынка мяса и мясных изделий характерна высокая доля импортной продукции, составляющая в последние годы 30-40% от общего объема производства. На производство мясопродуктов (колбасные изделия, консервы, полуфабрикаты) преимущественно идет импортное мясо. Причина этому кроется не столько в недостаточном отечественном производстве, сколько в более высоком технологическом удобстве использования импортного сырья [1]. Повышение конкурентоспособности российской мясной продукции в целях обеспечения замещения импортной на внутреннем рынке является одной из приоритетных задач аграрной политики государства в контексте обеспечения национальной продовольственной безопасности.

Мясо и мясные продукты являются товарами повседневного спроса населения. По величине показателей производства и потребления мяса можно судить об уровне жизни населения в стране, а также о развитии агропромышленного комплекса, в частности животноводства и мясоперерабатывающей отрасли.

Таким образом, состояние рынка мяса страны определяется тремя основными факторами:

- уровнем развития сырьевой базы;
- межстрановой конкуренцией;
- степени платежеспособности населения.

Рынок мясной продукции является одним из наиболее значимых продовольственных рынков для современной России. Уровень развития рынка мяса влияет на характер воспроизводственного процесса во всем агропромышленном комплексе, поскольку производство мясопродуктов обеспечивается рядом отраслей сельского хозяйства и промышленности страны. Рост объемов производства продуктов животноводства будет способствовать увеличению потребности в продукции растениеводства, используемой на корма животным, что будет стимулировать развитие указанной отрасли. Строительство и открытие новых предприятий в рамках развития мясного животноводства (мясоперерабатывающие заводы, бойни, птицефабрики и пр.) позволит создать дополнительные рабочие места, что особенно актуально для регионов с высоким уровнем безработицы.

Цель настоящего исследования заключается в статистической оценке состояния производства мяса в России. В соответствии с

целью были поставлены и решены следующие задачи:

- выявлены основные тенденции производства, импорта и потребления мяса в России;
- проведено исследование структуры производства мяса и мясопродуктов в России;
- оценены структурные изменения в производстве мяса за последние два десятилетия;
- произведено сравнение объемов производства и импорта мяса в РФ, оценена продовольственная независимость страны.

2. Основные тенденции производства, импорта и потребления мяса в России

В первое десятилетие после распада СССР показатель потребления мяса на душу населения непрерывно снижался: в 1990 году он составлял 75 кг на душу населения, в 1995 году — 55 кг, а в 1999 и 2000 годах показатель достигает минимальной отметки — всего 45 кг на душу населения. Падение платежеспособности населения страны в 1990-е годы является одной из причин данной тенденции. Россияне были вынуждены замещать в своем рационе мясопродукты продуктами питания более низкой ценовой категории.

Начиная с 2001 года в нашей стране прослеживается увеличение потребления мяса и мясопродуктов, что может характеризовать улучшение материального благосостояния граждан нашей страны, восстановление экономики после кризиса 1998 года. В 2005 году уровень потребления мяса вышел на отметку 1995 года — 55 кг на человека — и продолжил увеличиваться. Особенно высокий рост показателя потребления мяса на душу населения наблюдался в 2006-2008 годах (среднегодовой темп роста — 106,3%). В 2009 году имело место некоторое замедление роста показателя, как следствие финансового кризиса, прирост составил 1,5% по сравнению с

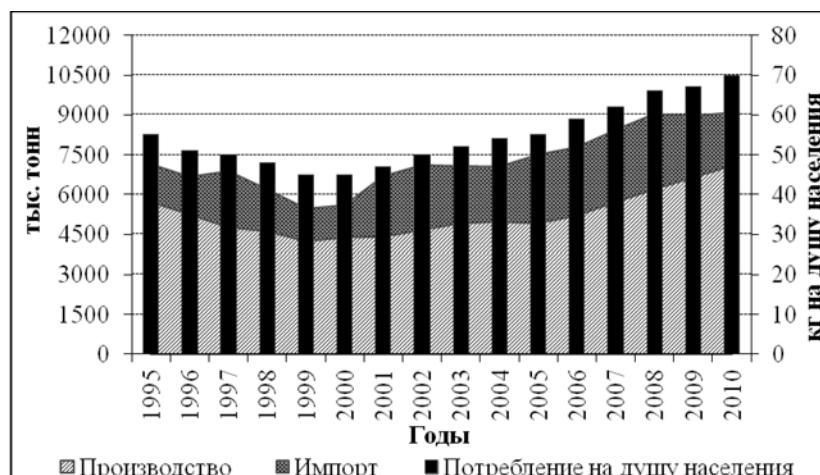


Рис. 1. Динамика производства, импорта и потребления мяса в России

Таблица 1

Структура производства мяса в России (по основным видам скота и птице) в 1990, 1995, 2000, 2005 и 2010 гг.

Скот и птица	1990		1995		2000		2005		2010	
	тыс. тонн	%	тыс. тонн	%	тыс. тонн	%	тыс. тонн	%	тыс. тонн	%
крупный рогатый скот	4329,3	42,8	2733,5	47,2	1897,9	42,7	1809,2	36,3	1727,3	24,1
свиньи	3480,0	34,4	1865,4	32,2	1578,2	35,5	1569,1	31,4	2330,8	32,5
овцы и козы	395,0	3,9	261,3	4,5	140,3	3,2	154,1	3,1	184,6	2,6
прочие виды скота	106,3	1,1	76,4	1,3	61,9	1,4	69,3	1,4	77,3	1,1
птица	1801,0	17,8	859,2	14,8	767,5	17,3	1387,8	27,8	2846,8	39,7
Итого	10111,6	100,0	5795,8	100,0	4445,8	100,0	4989,5	100,0	7166,8	100,0

предыдущим годом. В 2010 году уровень потребления мяса на душу населения в России достиг 70 кг, что в 1,6 раза превышает показатель начала десятилетия. Однако уровень потребления 1990 года так и не был достигнут.

Производство мяса в России, как и уровень потребления населением мясопродуктов, неуклонно снижалось в 1990-е годы. Спад производства прослеживался вплоть до посткризисного 1999 года, когда наблюдается минимальное значение показателя — 4244,3 тыс. тонн.

В начале 2000-х ситуация улучшается: вплоть до 2005 года объем производства мяса постепенно увеличивался в среднем в год на 146,5 млн. тонн, за период с 2000 по 2004 год среднегодовой темп роста составлял 103,2%. В 2005 году прослеживается некоторое снижение производства (на 1,1%), после чего в 2006-2010 годах наблюдается динамичный рост объемов производства мяса в нашей стране. В 2007 году темп

прироста показателя по сравнению с предшествующим годом составил 9,8% — максимальное увеличение производства за весь рассматриваемый период. В этот год Россия вышла на уровень 1995 года по производству мяса — 5722,1 тыс. тонн. Цепной темп прироста в 2008 году был несколько ниже, но по-прежнему высок — 8,4%. К 2010 году рост объемов производства мяса замедлился (до 6,6% в год), было произведено 7089 тыс. тонн мяса.

В динамике импорта мяса на территорию нашей страны нельзя однозначно охарактеризовать тенденцию: за 1995-2010 годы наблюдаются как увеличения, так и снижения объемов импортируемого мяса. Величина импорта зависит, в первую очередь, от того, может ли производство внутри страны обеспечить полностью потребности населения. Таким образом, в те годы, когда темпы производства мяса в стране снижались, объем импортируемой мясной продукции возра-

стал в соответствии с величиной потребления (спроса).

Начиная с 1995 года сельскохозяйственные предприятия в России не могут полностью снабдить население мясом и продуктами мясной переработки, что вызвало увеличение импортируемой мясной продукции. В период до кризиса 1998 года наиболее высокий показатель импорта мяса приходился на 1997 год — 2116,4 тыс. тонн. После кризиса 1998 года потребление мясопродуктов снижается, как следствие в последующие два года значимый рост объемов импорта мяса не наблюдался.

Увеличение импорта мяса в 2000-е годы было связано с ростом благосостояния граждан, следствием которого стало повышение спроса на мясную продукцию, в 2002 году в страну было ввезено почти 2,5 млн. тонн мяса. В 2003 году, с введением квотирования импорта мяса, объем ввозимых мясопродуктов снизился на 12,3% и составил 2149,3 тыс. тонн. Незначительное снижение импорта связано с тем, что квоты были введены с 1 апреля 2003 года. Но с января по март 2003 года импортеры ввезли значительно больший объем мяса, чем за тот же период в предыдущие годы (например, на 73% больше, чем за январь-март 2002 года) [2]. В 2007-2008 гг. наблюдалось значительное увеличение импорта мяса, объемы составили 2714,2 тыс. тонн и 2834,0 тыс. тонн соответственно. Далее, в 2009 году, импорт мясопродукции снизился на 18,5% (на 525,5 млн. тонн в абсолютном выражении), в 2010 году объем импорта продолжил снижаться и составил 1997,5 тыс. тонн.

Рассмотрим подробнее структуру производства мяса.

3. Изучение структуры производства мяса и мясопродуктов в России

Изучение структуры производства основных продуктов мясного животноводства по-

зволяет более детально оценить уровень развития исследуемой отрасли. Анализ структурных сдвигов в производстве мяса позволит говорить о дальнейших перспективах его развития.

Производство скота и птицы на убой — основной показатель, применяемый Федеральной службой государственной статистики РФ в качестве характеристики результатов использования скота и птицы для забоя на мясо. Общий объем производства скота и птицы на убой отражается в пересчете на убойный вес и включает как проданные скот и птицу, подлежащие забоя, так и забитые в сельскохозяйственных организациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах, у индивидуальных предпринимателей и в хозяйствах населения. В таблице 1 представлены данные по рассматриваемому показателю за 1990, 1995, 2000, 2005 и 2010 годы в разрезе основных видов мяса, производимых в России.

Три основные категории мяса, производимые в России — свинина, говядина и мясо птицы. Удельный вес данных видов мяса в общем объеме производства в течение всего рассматриваемого периода (1990-2010 годы) составлял 94 - 96%. На остальные 4 - 6% приходится мясо овец, коз, а также прочих видов скота (мясо оленей, кроликов, лошадей, верблюдов).

В структуре производства мяса в России на протяжении двух исследуемых десятилетий происходили значительные изменения. Первое структурное изменение, которое следует отметить — это «смещение» наибольшего веса в структуре производства от говядины к мясу птицы. Если в 1990 году 42,8% общего объема производимого мяса составляла говядина, а на мясо птицы приходилось всего 17,8% производства, то в 2010 году удельный вес говядины снизился до 24%, а показатель для птицы достиг значения 39,7%. Данное структурное

изменение обуславливается постепенным уменьшением объемов производства мяса крупного рогатого скота (далее — КРС) в течение всего изучаемого периода времени, а также динамичным развитием птицеводства в 2000-е годы.

В России складывается критическая ситуация с производством говядины: с момента распада СССР сокращается поголовье скота, и, соответственно, падает производство мяса. Отечественный рынок в этом направлении очень слабо развит, на данный момент сегмент КРС не может удовлетворить спрос со стороны населения самостоятельно, без помощи импорта. Вместе с тем, растущий спрос на говядину на мировом рынке сужает возможности России по возмещению недостающих объемов за счет импорта [3].

На российском рынке мяса за последние несколько лет эксперты отметили изменения в структуре потребления: население все чаще отдает предпочтение мясу птицы и свинине, одновременно снижая потребление говядины [4]. Главной причиной подобной ситуации является высокая стоимость говядины, вызванная большими трудовыми затратами и капиталоемкостью производства. Ситуацию усугубляют также и высокие цены на корма. В частности, рост цен на корма имел место в 2010 году, что явилось следствием аномально жаркого лета: многие отечественные производители были вынуждены сократить поголовье крупного рогатого скота. На конец 2010 года поголовье КРС составляло 20,0 млн. голов, что меньше показателя предшествующего года на 3,4%. Резюмируя вышесказанное, отечественным предпринимателям выгоднее заниматься разведением других видов скота или птицы. Замещение говядины происходит не только в структуре потребления продуктов питания населением, но и в производственной структуре мясного животноводства,

что наглядно иллюстрирует диаграмма на рис. 2: начиная с 2007 года объемы производства свинины и мяса птицы превысили в абсолютном выражении производство говядины.

Сегменту КРС, безусловно, необходима всесторонняя поддержка государства, так как говядина представляет собой сырьевой товар с низкой добавленной стоимостью, а производственная база КРС к настоящему моменту нуждается в тотальной реорганизации [3]. Это позволит не только решить вопрос нехватки и дороговизны говядины, но и ускорить создание в стране современной индустрии первичной переработки, которая практически не развивалась с момента распада СССР, а также частично справиться с проблемой недостаточной населенности степных территорий, которые могут быть использованы как пастбища для скота.

В 2010 году объем свинины, производимый в России, приблизился к показателю 1993 года и достиг 2330,8 тыс. тонн. И если в начале 2000-х рост производства свиного мяса практически отсутствовал (ежегодно производилось порядка 1600 тыс. тонн мяса), то начиная с 2006 года российский рынок свинины начинает динамично развиваться. Увеличение производства мяса в данном сегменте за период с 2006 по 2010 год характеризуется среднегодовым темпом роста, составляющим 108,2%, то есть в среднем каждый год производство свинины увеличивалось на 157,9 тыс. тонн. Одновременно с этим удельный вес свинины в структуре отечественного производства мяса практически не менялся, оставаясь на уровне 32 - 33%, о чем свидетельствуют незначительные цепные темпы прироста удельного веса, отраженные на рис. 3.

Столбиковая диаграмма на рис. 3 позволяет более детально оценить замещение говядины в структуре производства мяса, начавшееся в середине 2000-х годов. Учитывая

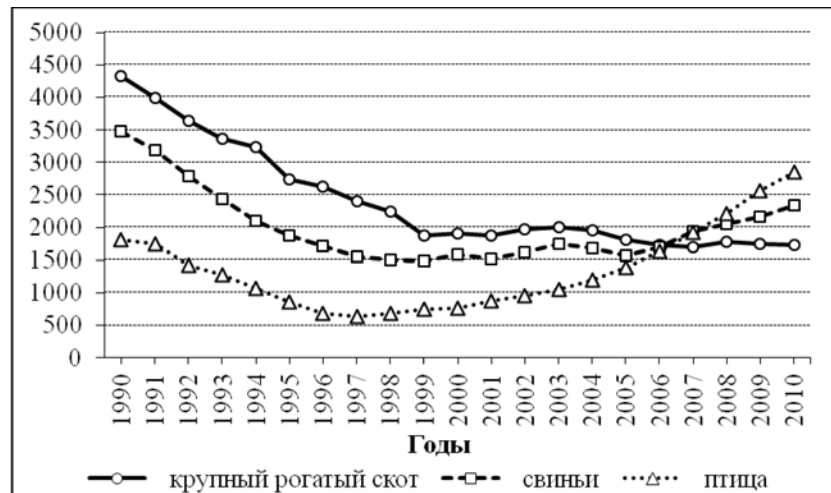


Рис. 2. Скот и птица на убой (в убойном весе) в России в 1990-2010 гг., тыс. тонн

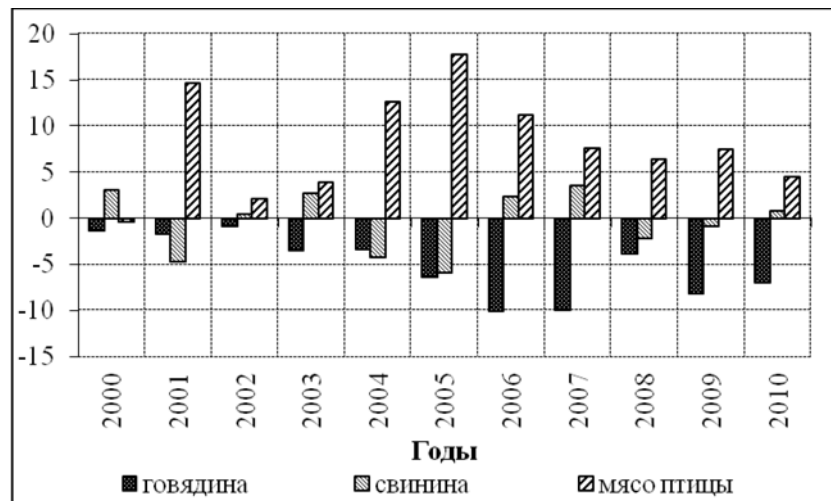


Рис. 3. Цепные темпы прироста удельных весов говядины, свинины и мяса птицы в структуре производства мяса в России в 2000-2010 гг., %

«скромные» величины цепных темпов прироста и убыли удельных весов свинины и стабильно высокие темпы снижения удельного веса говядины в изучаемой структуре (особенно за последние 5 лет), можно сделать вывод о том, что замещение мяса КРС происходит, в первую очередь, за счет мяса птицы. Этот вывод подтверждают значительные приросты удельного веса мяса птицы, отраженные на диаграмме. Самое значительное увеличение удельного веса мяса птицы наблюдалось в 2005 году: значение темпа прироста удельного веса указанной структурной части составило 17,7%, что равняется 4,3 проц. пунктам в абсолютном выражении. В после-

дующие годы удельный вес мяса птицы возрастал менее интенсивно, однако стоит также отметить его значительное увеличение в 2009 году по сравнению с 2008 годом (7,5% или 2,7 проц. пункта). Такими темпами на конец 2010 года почти 40% общего объема производимого в России мяса приходилось на птицу.

Важно, что мясо птицы — единственный вид мяса в нашей стране, объем производства которого к настоящему моменту не только достиг значения показателя 1990 года, но и существенно его превысил — более, чем в 1,5 раза. Интерес отечественных производителей к разведению птицы на убой обуславливается сравнительно не-

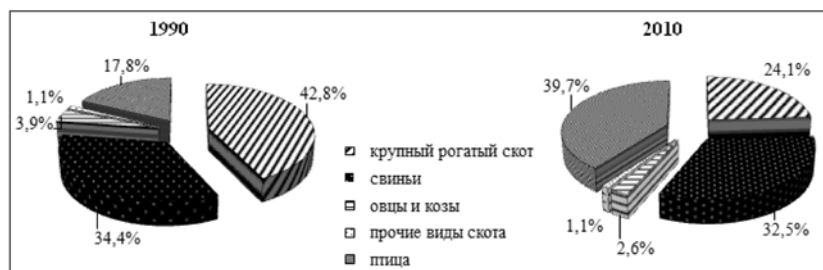


Рис. 4. Структура производства мяса в России в 1990 и 2010 гг., %

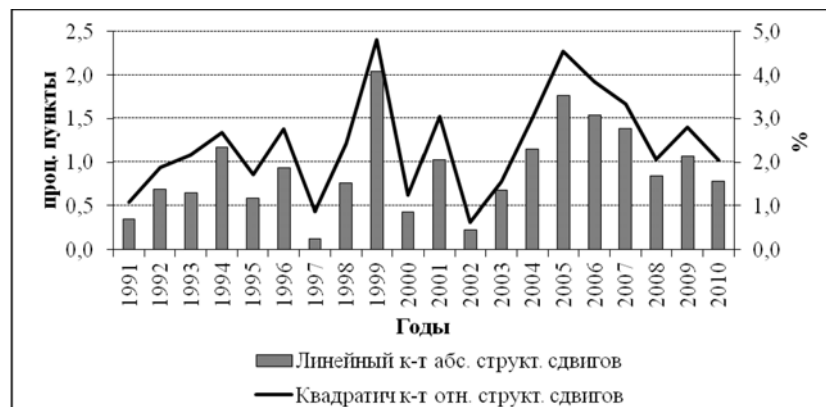


Рис. 5. Цепные коэффициенты структурных сдвигов в производстве мяса в России (по основным видам мяса)

большими затратами и высокой капиталоотдачей. Разведением птицы возможно заниматься в небольших масштабах — это основной вид деятельности фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей в сфере производства мяса.

Рассмотренные факты говорят о наличии значительных качественных сдвигов в структуре производства мяса в России. Для обобщенной оценки структурных изменений за исследуемый отрезок времени следует рассчитать коэффициенты структурных различий, которые должны подтвердить данный вывод.

Линейный и квадратический коэффициенты «абсолютных» структурных сдвигов позволяют получить сводную оценку скорости изменения удельных весов отдельных частей совокупности. Рассчитаем эти показатели для сравнения структур 2010 года и 1990 года.

Линейный коэффициент «абсолютных» структурных сдвигов вычисляется по формуле:

$$\bar{\Delta}_j = \frac{\sum_{i=1}^k |d_{ij} - d_{ij-1}|}{k},$$

где d_{ij} — удельный вес i -ой структурной части совокупности в j -й период;

d_{ij-1} — удельный вес i -ой структурной части совокупности в $(j-1)$ -ый период;

k — общее число структурных частей совокупности.

Определение квадратического коэффициента «абсолютных» структурных сдвигов было произведено по формуле:

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^k (d_{ij} - d_{ij-1})^2}{k}}.$$

Оба найденных коэффициента показали, что за 1990 – 2010 годы в структуре российского производства мяса в разрезе основных видов произошли довольно существенные изменения: значение линейного коэффициента структурных различий говорит о том, что удельный вес отдельных видов мяса изменился в среднем на 8,8%. Квадратический коэффициент несколько резче реагирует на происходящие в совокупности изменения; его расчетное значение — 12,9% — подтвержда-

ет ранее сделанный вывод о наличии значимых качественных изменений в структуре производства мяса по основным видам.

Для сводной характеристики интенсивности изменения удельных весов используется квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов:

$$\sigma_{\frac{d_1}{d_0}} = \sqrt{\sum_{i=1}^k \frac{(d_{ij} - d_{ij-1})^2}{d_{ij-1}}} \cdot 100.$$

Расчеты показывают, что за исследуемые два десятилетия удельный вес каждой отрасли в среднем изменился на $\sigma_{d_1/d_0} = 26,7\%$.

Столь высокие значения коэффициентов вызваны серьезным сокращением объема производства говядины, произошедшим к 2010 году, по сравнению с 1990 годом, а также ростом производства мяса птицы (рис. 4).

Для более детальной характеристики изменений в структуре производства мяса целесообразен расчет цепных коэффициентов структурных сдвигов по приведенным выше формулам. Результаты вычислений представлены в графической форме на рис. 5.

Вычисление коэффициентов позволило выявить, что наиболее существенные изменения в структуре производства мяса в России имели место в 1999 году и в период с 2005 по 2007 год. В первом случае причиной структурных изменений являлось значительное сокращение производства говядины (на 1,6% или на 148,4 тыс. тонн) по сравнению с 1998 годом, а также прирост производства мяса птицы (на 1,7% или на 59,9 тыс. тонн). За время кризиса число организаций, вовлеченных в сегмент КРС, сократилось: часть прекратила свое существование, часть переключилась на производства менее затратной продукции, например, мяса птицы, рост производства которого происходил несмотря на сложную эко-

номическую обстановку в стране и общую финансовую нестабильность. Таким образом, в 1999 году по сравнению с 1998 годом линейный коэффициент абсолютных структурных различий составил 2,0 проц. пункта, квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов равнялся 4,8%.

Уменьшение объемов производства говядины и развитие производства мяса птицы также является объяснением значительных структурных изменений в 2005 - 2007 годы. К этому моменту кризис сегмента КРС уже перешел в хроническую стадию и стал системным. Высокими темпами идет замещение дорогого в производстве «красного» мяса рентабельным разведением бройлеров. В 2005 году по сравнению с 2004 годом линейный коэффициент абсолютных структурных различий был равен 1,8 проц. пункта, квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов составил 4,5%.

4. Соотношение производства и импорта мяса

Производство и переработка мяса играют важную роль в реализации государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, направленной на надежное снабжение населения страны продуктами питания. Значительное превышение производства пищевой продукции над объемами импорта выступает главным условием обеспечения продовольственной независимости, сохранения экономического суверенитета и экономической стабильности страны.

30 января 2010 года указом Президента РФ была утверждена Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации.

Основными приоритетными направлениями Доктрины являются:

- контроль за соответствием требованиям законодательства



Рис. 6. Процентное соотношение производства и импорта мяса в России за 1995 – 2010 гг.

Российской Федерации пищевых продуктов, в том числе импортированных, на всех стадиях их производства, хранения, транспортировки, переработки и реализации;

- гармонизация с международными требованиями показателей безопасности пищевых продуктов на основе фундаментальных исследований в области науки о питании;

- совершенствование системы организации контроля безопасности пищевых продуктов, включая создание современной технической и методической базы.

Согласно Доктрине, для оценки состояния продовольственной безопасности в качестве критерия был определен удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции в общем объеме товарных ресурсов. Для мяса и мясopодуKтов (в пересчете на мясо) этот показатель должен составлять не менее 85 % [5]. Обратимся к диаграмме на рис. 6, чтобы оценить продовольственную независимость России.

На протяжении всего рассматриваемого периода удельный вес мяса и мясopодуKтов, производимых на территории России, в общем объеме ресурсов данной категории был ниже 85%. В 2005-2008 годах удельный вес отечественной продукции колебался в пределах 65-68%. К 2010 году ситуа-

ция несколько улучшилась: производство мяса составило 78% от общего объема ресурсов. Несмотря на это ситуация с обеспечением продовольственной безопасности страны является крайне острой и требует принятия безотлагательных мер. По словам Президента РФ Д.А. Медведева, мировые тенденции таковы, что стратегическое значение продовольствия сопоставимо с финансовыми ресурсами и энергетической безопасностью. Приоритетным направлением для достижения продовольственной безопасности является развитие животноводства [6].

5. Заключение

Рынок мяса для России является одним из самых приоритетных и крупных продуктовых рынков. В течение 2006-2010 годов российское производство мяса непрерывно росло, в 2010 году на российских предприятиях было произведено свыше 7 млн. тонн продукции, что на 6,6% больше, чем за год до этого.

На отечественный рынок мяса в большей степени влияет производство мяса птицы, поскольку почти 40% российского производства мяса и субпродуктов в 2010 году было ориентировано на выпуск именно продукции данного сегмента [7]. Около 32% производства мяса в стране приходится на

свинину, говядина составляет порядка 28% (2010 год), при этом сегмент КРС — наиболее проблемная область отечественного животноводства, характеризующаяся постепенным спадом показателей производства на протяжении последних двух десятилетий.

За последние годы прослеживается положительная динамика, заключающаяся в импортозамещении: среднегодовой темп прироста удельного веса отечественной продукции в общем объеме рынка мяса за 2005-2010 годы составил 4,5%. Если в 2005 году только 65,5% рынка мяса было представлено отечественной продукцией, то в 2010 году этот показатель возрос до 78,0%. Повышение конкурентоспособности отечественной продукции, сохранение приемлемого уровня рентабельности производства сельскохозяйственных организаций приобретает особое значение в условиях ухудшения ценовой конъюнктуры на мировом рынке

по основным видам сельскохозяйственной продукции.

Сегодня один из самых сложных вопросов — ограничение импорта и снижение квот на ввоз мяса из-за рубежа. Однако подобные меры следует принимать только одновременно со стимулированием отечественного производства. С вступлением России в ВТО конкурентоспособность отечественных отраслей АПК становится приоритетным направлением развития. Поэтому для того, чтобы поставить отечественных производителей в равные условия с зарубежными, необходимо обеспечить такую же государственную поддержку агропромышленному сектору, какую имеют западные страны.

Литература

1. Белая В., Михайленко М. Рынок мяса и мясных продуктов в России: состояние и тенденции развития // Мясная сфера. – 2010. – спецвыпуск IFFA-2010. – С. 32-37.

2. Динамика роста импорта мяса в России (исследование «NP» Consulting») // Сфера – мясо, мясопереработка. – 2006. – №3 (29). – С. 22-25.

3. Загоровская В. Start up. Старт проектов по производству говядины // Мясная сфера. – 2011. – №4 (83). – С. 8-17.

4. Жигалкина А. Рынок мяса: ситуация сегодня // Мясная сфера. – 2011. – №6 (85). – С. 42-45.

5. <http://kremlin.ru/news/6752>

6. <http://kremlin.ru/news/6242>

7. Шпонкина Ю. Рынок мяса: текущая ситуация и прогноз // Мясная сфера. – 2011. – №4 (85). – С. 30-35.

8. Максимова Т.П. Модернизация в аграрной сфере отечественной экономики: институциональные аспекты // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – №1. – С. 47-52.

9. <http://www.gks.ru/>

10. <http://www.customs.ru/>

Особенности активной и пассивной инвестиционной стратегии, оценка эффективности использования стратегии Fixed-Mix на стабильных рынках капитала

Бодрова Клавдия Витальевна, аспирантка кафедры биржевого дела и ценных бумаг РЭУ им. Г.В. Плеханова
klashabodrova@gmail.com

В статье, автор рассматривает основные инвестиционные стратегии, и модели поведения, а также особенности использования стратегии Fixed-Mix на стабильных рынках капитала.

Ключевые слова: активная инвестиционная стратегия, стабильные рынки капитала, эффективность инвестиций, портфельное инвестирование.

Features of active and passive investment strategy, estimation of efficiency of use Fixed-Mix strategy in stable capital markets
Bodrova K.V.

In article, the author considers the cores investment strategy, and behavior models, and also feature of use of strategy Fixed-Mix in the stable markets of the capital.

Keywords: active investment strategy, the stable markets of the capital, efficiency of investments, портфельное investment.

Кризисное состояние экономики, характеризующееся падением производства, обострило проблемы привлечения инвестиций, расширения источников финансирования и управления инвестиционными процессами. Инвестиционная деятельность сводится не только к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста, но и обеспечению дальнейшего развития в связи с происходящими изменениями на рынке.

На современном этапе все большее число инвесторов осознают необходимость сознательного управления инвестиционными процессами на основе научной методологии, адаптации к общим целям развития и изменяющимся условиям внешней среды. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционными процессами выступает инвестиционная стратегия.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью системы стратегического управления активами, основными элементами которой являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов.¹

В рыночной экономике выбор приоритетного направления инвестирования обусловлен конъюнктурой и рисками, возникающими при принятии решений об осуществлении инвестиций.

С точки зрения стратегий портфельного инвестирования можно сформулировать следующую закономерность. Типу портфеля соответствует и тип избранной инвестиционной стратегии: активной, направленной на максимальное использование возможностей рынка, или пассивной.

Активная модель управления предполагает тщательное отслеживание и немедленное приобретение инструментов, отвечающих инвестиционным целям портфеля, а также быстрое изменение состава фондовых инструментов, входящих в портфель.

Например, отечественный фондовый рынок характеризуется резким изменением котировок, динамичностью процессов, высоким уровнем риска. Все это позволяет считать, что его состоянию адекватна активная модель стратегии, которая делает управление портфелем эффективным.

Пассивное управление предполагает создание хорошо диверсифицированных портфелей с заранее определенным уровнем риска, рассчитанным на длительную перспективу. Такой подход возможен при достаточной эффективности рынка, насыщенного ценными бумагами хорошего качества. Продолжительность существования портфеля предполагает стабильность процессов на фондовом рынке.

Каждый инвестор, исходя из своего видения рынка, финансового состояния, отношения к риску, психологических установок, избирает для себя стратегию инвестирования на финансовом рынке.

По активности проведения операций на фондовом рынке выделяют два типа стратегий: пассивная стратегия и активная стратегия.

Суть пассивной стратегии заключается в том, что инвестор приобретает ценные бумаги и держит их длительное время, не проводя с ними ни каких операций. При реализации этой стратегии инвестор производит тщательный отбор акций для покупки, у которых имеется значительный потенциал роста. В качестве инструментария выбора акций используется методика фундаментального анализа. На основе этого анализа из громадного количества обращающихся на рынке ценных бумаг выбирается несколько акций, которые включаются в портфель. Эти акции будут храниться в портфеле достаточно длительное время, которое измеряется годами. При осуществлении данной стратегии инвестор не обращает внимания на колебания курсовой стоимости акций. Он не продает их после того, как они несколько в цене выросли, чтобы потом эти акции откупить после снижения котировок. Он стоически переносит все взлеты и падения цен, веря в долгосрочный рост стоимости акций. Пассивные стратегии предполагают построение широко диверсифицированного рыночного портфеля.

Самой распространенной стратегией пассивного управления при инвестировании в корпоративные акции является стратегия «купил-и-держи». Следует иметь в виду, что эффективность этой стратегии в значительной мере зависит от уровня недооцененности акций и выбранного периода времени. Очевидно, что на медвежьей фазе рынка практически любая другая стратегия даст выигрыш по сравнению со стратегией «купил-и-держи». Наибольшая безопасность и доходность при использовании стратегии «купил-и-держи» достигается при длительных сроках инвестирования.

В качестве другой разновидности стратегии пассивного управления выступает стратегия индексного фонда. Она основана на том, что структура

портфеля должна отражать движение выбранного фондового индекса, характеризующего состояние всего рынка ценных бумаг (или его наиболее важных сегментов). Виды ценных бумаг и их доля определяются таким же образом, как при подсчете индекса. Главной задачей инвестора становится воспроизведение в своем портфеле структуры рынка с периодической его корректировкой через полгода-год. Управление осуществляется по отклонениям структуры портфеля от структуры индекса.

При использовании этой стратегии реальные доходы, как правило, обеспечиваются при сроках вложения не менее года. Основная прибыль образуется в результате роста курсовой стоимости наиболее недооцененных акций. Например, рост фондового индекса Россия: CS FirstBoston ROS 30 в 1996 г. составил около 127%. Прирост цен акций российских компаний, включенных в расчет глобальных индексов Международной финансовой корпорации (IFC GlobalIndices) в 1997 г. составил 148,9 % годовых. В условиях преобладания на национальном рынке корпоративных акций иностранных инвесторов направление игры многих операторов определяется не только индексами, характеризующими отечественный рынок, но и динамикой индекса Доу Джонса.

Недостаток стратегии индексного фонда для отечественных инвесторов заключается в сложности выбора индекса. В России в настоящее время рассчитываются более 40 индексов, методика их определения и перечень предприятий, акции которых включаются в индекс, существенно отличаются. Соответственно одна из проблем заключается в выборе индекса, адекватно отражающего поведение рынка или его сегментов. В российских условиях использование стратегии индексного фонда осложняется также тем, что рынок корпоративных акций нестабилен даже для «голу-

бых фишек». Даже если использовать индексы, в которых представлены наиболее крупные и надежные эмитенты, для консервативного инвестора соответствующий портфель остается достаточно рискованным.

Пассивное управление характерно для консервативных и умеренно-агрессивных инвесторов. В качестве главных целей при пассивном управлении выступают защита вложений от инфляции и получение гарантированного дохода при минимальном риске и низких затратах на управление. Этот тип управления предполагает создание хорошо диверсифицированных портфелей ценных бумаг, для которых можно с высокой точностью рассчитать доходность, риск и ликвидность. Пассивный тип управления основан на том, что конфигурация портфеля в течение длительного периода времени не пересматривается. Это позволяет реализовать серьезное преимущество пассивного управления – низкий уровень управленческих расходов.

Основными предпосылками пассивной стратегии инвестирования являются следующие.

Во-первых, информация, важная для определения цены акций, является неполной и недостаточно достоверной. Поэтому мнение, что акции в цене выросли и их следует продать, чтобы потом купить дешевле, может быть ошибочным.

Во-вторых, изменение котировок акций подвержено влиянию случайных событий. На фондовом рынке ежедневно происходят события, которые оказывают влияние на изменение цен акций тех или иных компаний. При этом следует отметить, что наступление этих событий непредсказуемо. В связи с этим попытки проведения краткосрочных корректировок портфеля, по мнению сторонников данной концепции, являются безуспешными.

В-третьих, инвесторы не замечают приближение значимых событий. Действительно на финансовом рынке весьма слож-

но предсказать, в результате каких событий акции в цене вырастут или упадут. Корректировку портфеля (купить или продать акции) надо делать до наступления этих событий.

В-четвертых, корректировка портфеля вызывает дополнительные затраты. При каждой операции с акциями с инвестора взимается комиссионные вознаграждения брокера, биржи, а также необходимо оплачивать услуги депозитария.

В-пятых, доходность корректировок снижается из-за того, что часть активов находится в наличных денежных средствах. Проводя операции по купле-продаже акций, инвестор всегда на счете имеет какой-то остаток денежных средств. Инвестор держит деньги, выжидая удобный момент для приобретения акций. Иногда эти ожидания затягиваются на достаточно длительный период времени, что оборачивается финансовыми потерями.

Данная стратегия может дать инвестору хороший результат только на фоне растущего рынка, то есть, когда на протяжении длительного периода времени цены на акции, входящие в портфель, плавно росли.²

В кризисный период, когда наблюдается падение рынка, рассчитывать на значительный рост цен в посткризисный период не стоит, поскольку, как правило, в данный период цены начинают расти медленно и не достигают максимальных докризисных значений. Это подтверждается результатами исследования эффективности использования данной стратегии в период с 2008-2009 гг. Применив стратегию «купи и держи» в отношении наиболее ликвидных акций ОАО «Сбербанк», ОАО «Лукойл», ОАО «Газпром», инвестор получил бы отрицательную доходность: по акциям ОАО «Сбербанк» - (-72%), для акций ОАО «Лукойл» - (-35%), по акциям ОАО «Газпром» - (-57%).³

Следует также отметить, что российский рынок корпоратив-

ных акций очень динамичен, и обновление портфеля один-два раза в год вряд ли приемлемо. Соответственно не реализуется одно из основных преимуществ стратегии – низкие затраты, связанные с управлением портфелем. На наш взгляд, особенности отечественного рынка делают стратегию индексного фонда методом скорее активного, нежели пассивного управления.

Суть активной стратегии заключается в периодической корректировке портфеля, путем покупки-продажи ценных бумаг в зависимости от динамики фондового рынка. Данная концепция предполагает, что за счет активных операций можно значительно увеличить доходность инвестиций. При этом эмпирические проверки концепции активного инвестирования подтверждают возможность проведения успешных операций с ценными бумагами и за счет этого многократного увеличения доходности.

Активное управление предполагает тщательный мониторинг рынка, оперативное приобретение финансовых инструментов, отвечающих целям инвестирования, а также быстрое изменение структуры портфеля. Главная особенность активного типа управления заключается в стремлении инвестора переиграть рынок и получить доходность, превышающую среднерыночную.

Этот тип управления требует значительных затрат, связанных с информационно-аналитической подготовкой решений, приобретением или разработкой собственного программного обеспечения. Значительные расходы, характерные для активного типа управления, вызваны необходимостью обеспечения торговой активности и доступа к системам биржевой и внебиржевой торговли, транзакционными издержками, созданием сети для скупки акций и т. д. Этот тип управления может быть выбран только участниками, имеющими достаточ-

ный собственный капитал, высокопрофессиональный персонал, а также значительный опыт управления как собственным портфелем ценных бумаг, так и доверительного управления портфелем клиентов.

Активные позиции предполагают творческий поиск возможностей безрисковых сверхрыночных доходностей. Выбор той или иной группы стратегий определяется представлениями инвестора о рациональности рынка в целом. Гипотеза эффективного рынка, разрабатываемая в рамках неоклассической экономической теории, утверждает, что, если участники рынка рациональны, не существует способа превзойти рынок. Однако широкая распространенность многочисленных инвестиционных стратегий входит в противоречие с гипотезой эффективности рынка. Гипотеза об эффективности рынка покоится на неоклассическом понимании рациональности. Как уже отмечалось, в науке существуют другие, альтернативные трактовки рациональности. Систематизация этих трактовок должна предвостановить систематизацией инвестиционных стратегий. Итак, активные инвестиционные стратегии, которых придерживаются участники рынка для выработки инвестиционных решений, можно разбить на четыре большие группы: ситуационные, относительной стоимости, хеджирования рынка и спекулятивные.

Важно подчеркнуть, что только очень опытные инвесторы, придерживающиеся концепции активного инвестирования, добиваются потрясающих результатов, поскольку для того, чтобы совершать успешные операции, инвестор, безусловно, должен обладать знаниями фундаментального и технического анализа, быть в курсе последних новостей и обладать навыками проведения операций, в том числе с использованием брокерского кредита.

Проанализируем эффективность фиксированно-смешанных динамических инвестици-

онных стратегий в активах рынка, где цены меняются как стационарные случайные процессы. Фиксированно-смешанная стратегия устанавливает задачу, на каждом этапе, фиксированной доли $\alpha_{kj} > 0$ для позиции j в пакете акций до позиции $k(k, j \in \{1, \dots, K\})$. Динамика процесса инвестирования описывается следующим уравнением

$$p_t^k h_t^k = \sum_{j=1}^K \alpha_{kj} p_t^j h_{t-1}^j, \quad (1)$$

где p_t^j является ценой актива j в период времени $t = 0, 1, 2, \dots$ и h_t^k является количеством актива k в пакете акций ht . Целью этой статьи является анализ асимптотического поведения пакета акций ht , когда трейдеры систематически используют фиксированно-смешанное инвестиционное правило в течение достаточно длительного периода времени.

Фиксированно-смешанная стратегия определяется матрицей α_{kj} , ($k, j \in \{1, \dots, K\}$), такой как

$$\alpha_{kj} > 0, \sum_{k=1}^K \alpha_{kj} = 1 \quad (2)$$

В особенном случае, α_{kj} не зависит от j :

$$\alpha_{kj} = \alpha_k [\alpha_k > 0, \alpha_1 + \dots + \alpha_k = 1] \quad (3)$$

Затем (1) сводится к

$$p_t^k h_t^k = \sum_{j=1}^K \alpha_{kj} p_t^j h_{t-1}^j = \alpha_k p_t h_{t-1}^k, k \in \{1, \dots, K\} \quad (4)$$

Инвестор, использующий стратегию такого вида, разделяет доступное состояние p_{t-1} в соответствии с пропорцией $\alpha_1, \dots, \alpha_k$ и тратит количество $\alpha_k p_{t-1}$ для покупки $\alpha_k p_{t-1} / p_t^k$ части пакета акций k .

Фиксированно-смешанные стратегии – особенно в форме (4) – очень часто встречаются в финансовой теории и на практике; смотрите. Они выразили естественным образом идею диверсификации пакетов акций. Стратегии общего вида (1) учитываются, в частности, в содержании торговли на рынках валюты. В этой статье мы описываем и экзаменуем модель

рынка, где K валюты котируются, и их обменные курсы изменяются случайно во времени, как стационарный стохастический процесс.

Начальным пунктом исследования был следующий вопрос. Предположим, что трейдер выбрал некоторые фиксированно-смешанные стратегии, определенные ненулевым начальным пакетом акций h_0 и матрицей (α_{kj}) , удовлетворяющих (2). Предположим, что трейдер систематически использует правило обмена валюты, указанное при помощи матрицы (α_{kj}) . Как будет вести себя пакет акций h_t в течение длинного периода? Будет ли он стабилизироваться в каком-то смысле, будет ли он расти или уменьшаться?

Интуиция здесь может быть основана на типичной аргументации. Во-первых, изучая это, любая фиксированно-смешанная стратегия может сама себя финансировать, т.е. Это качество, комбинированное с предположением о стационарности может показаться исключительным для неограниченного роста. Кроме того, если мы учитываем детерминированный случай, то мы получим, что, где это постоянный вектор. Детерминированный процесс h_t регулируется уравнением (1), где $p_t = p > 0$ будет всегда сходиться к устойчивому состоянию. Эти соображения могут привести к (неправильной) догадке о конвергенции h_t до стационарного распределения в стохастическом случае.

Пакет акций h_t будет, возможно, на каждой координате экспоненциальной ставки подвержен увеличению в долгосрочном периоде. Это заключение оказывается в силе для любой строго позитивной матрицы α_{kj} , определяющей стратегию. Более того, заключение получаемо для любой эргодической стационарной последовательности p_t , которая удовлетворяет мягкое допущение невырожденности. Весьма общий характер этого факта, а также его противоречащий характер (на первый взгляд), мо-

тивировали нас написать эту статью.

В этой статье мы предоставили доказательства о выше упомянутом утверждении об экспоненциальном возрастании. Мы начали с анализа рынков без трения. Потом мы учили версию о модели, включающей транзакционные издержки. Мы показали, что наши результаты могут быть расширены до случая рынка с трением, учитывая, что транзакционные издержки слишком малы. В ходе исследования, некоторые свойства модели устанавливаются, которые имеют индивидуальный интерес – в частности, существование так называемых сбалансированных стратегий. В конце концов, мы демонстрируем, как наши результаты могут быть модифицированы – очень просто – включая в рассмотрение активы рынков, где не цены самостоятельно, а их относительные пропорции изменяются во времени, как стационарные стохастические процессы.

В зависимости от направлений инвестирования и структуры портфеля традиционно выделяют агрессивную, взвешенную и консервативную стратегии.

Агрессивная стратегия предполагает, что инвестор формирует свой портфель из наиболее рискованных финансовых инструментов, к числу которых относятся акции, производные финансовые инструменты, венчурные инвестиции. Агрессивную стратегию поведения на рынке выбирают инвесторы, ориентированные на получение высокого дохода. Однако стремление к извлечению высокого дохода всегда сопряжено с большим риском, так как доход от этих инструментов не гарантирован. При этом инвестиции могут быть осуществлены непосредственно инвестором или через механизм паевых фондов.

При консервативной стратегии инвестирования инвестор предпочитает вкладываться в финансовые инструменты с фиксированной доходностью в

виде банковских депозитов и облигаций. По данным видам инструментов доходность гарантирована, поэтому в традиционной трактовке они считаются низко рискованными. Однако, как отмечалось ранее, данные виды финансовых инструментов подвержены риску инфляции. При инвестировании на длительный период реальная доходность получается слишком низкой, а в ряде случаев – отрицательной.

Компромиссом между агрессивной и консервативной стратегией является взвешенная (сбалансированная) стратегия, при которой инвестор формирует портфель, как за счет рискованных ценных бумаг, так и за счет финансовых инструментов с фиксированной доходностью.

Таким образом, проанализировав эффективность основных инвестиционных стратегий

можно сделать вывод о том, что в период нестабильности на фондовом рынке стоит сочетать различные виды стратегий. В период роста цен на финансовые активы стоит придерживаться активной инвестиционной стратегии и иметь взвешенный (сбалансированный) портфель, в кризисный период инвестору следует воспользоваться снижением цен, чтобы купить акции дешево и уйти с рынка. Занимая выжидательную позицию, как при пассивной стратегии, инвестор, должен проанализировать рынок для того, чтобы определить наиболее благоприятный момент для начала операций. В отношении временного горизонта следует сделать выбор в пользу краткосрочного инвестирования, поскольку в период кризисных явлений составить прогноз на долгосрочную перспективу практически невозможно.

Ссылки:

1 Бясов К.Т. статья «Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации» ж. «Финансовый менеджмент»

2 Тьюлз Р., Брэдли Т. «Фондовый рынок» - 6-е изд.: Пер. с англ. – М.: «Инфра-М», 1997. – XII.

3 Кашина О.И., Петров С.С. «Развитие «технической» стратегии прогнозирования фондовой биржи на основе мониторинга предпочтений инвесторов в реальном времени»: Финансово-экономические проблемы процессов глобализации: Материалы Международной научно-практической конференции (Н. Новгород, 18-19 мая 2010 г.) – Н. Новгород: гос. ун-т им. Н.И. Лобачевского, 2010.

Экономика, основанная на знаниях

Иренеуш Май

Статья посвящена рассмотрению сущности, основных принципов и тенденций развития экономики, основанной на знаниях. Автором проанализированы различные подходы к понятию «знание», типы моделей экономики, основанной на знаниях. Предложены уточненные автором модели экономики знаний.

Ключевые слова: знание, экономика, благо, модель, развитие, инновации, инвестиции, изменение, частный капитал

Knowledge-based economy
May I.

Article is devoted to consideration of essence, the basic principles and tendencies of development of knowledge-based economy. The author analysed various approaches to the concept «knowledge», types of models of knowledge-based economy. The models knowledge-based economy, specified by the author, are offered.

Keywords: knowledge, economy, benefit, model, development, innovations, investments, change, private capital

Знания можно рассматривать в публичном и частном аспекте, не всегда разделимом в категориях общественного блага, институционального или экономического блага. Публичное знание вполне доступно, зато частное знание есть знание недоступное. Знание, рассматриваемое как экономическая ценность, носит публичный характер, так как может использоваться многими потребителями в настоящее время или в будущем, не теряя своей ценности без необходимости исключения неугодных потребителей. Рыночная стоимость решает о частном характере знания. Публичный или частично публичный характер знания является предпосылкой для субсидии либо непосредственного финансирования создания знания государственными властями.

На экономическом грунте по отношению к экономике выделяют два понятия знания¹:

- Как информацию, которая после обработки используется в экономических моделях при принятии решений;
- Как активы, которые принимают участие в производственных процессах (материальных и нематериальных благ и услуг). В этом понимании знания могут рассматриваться также как товар.

Основой характеристики знания в трактовке ОЭСД является функциональное деление знания, предложенное Ландвеллем². Он выделяет четыре категории:

- *Знанием что (know-what)* – есть знание о фактах близкое тому, что называют информацией;
- *Знанием почему (know-why)* – относится к знанию законов действующих в природе, экономике и обществе;
- *Знанием как (know-how)* – относится к умениям и способностям сотрудников, и играет существенную роль в других видах хозяйственной деятельности;
- *Знанием кто (know-who)* – является знанием о том, кто что знает и как это использовать. Знание это требует общения с другими людьми и экспертами.

Следует подчеркнуть вслед за Ландвеллем (Lundvall), что неуместно было бы рассматривать *знание почему* как научное знание, а *знание как* – в категории практического знания.

Характеристика отдельных видов функционального знания с точки зрения экономики весьма разнообразна как ввиду его публичного и частного характера, так и «безмолвного» либо шифрованного вида³. Можем выделить следующие виды знания:

- Описательно-информационное знание (*know-what*) имеет в основном публичный характер. Широкий доступ вытекает из общего доступа к публикациям, банкам данных посредством технологии IT в том Интернете. Это знание имеет шифрованный характер, вытекающий из процесса обработки информации. Доступ к этому знанию еще не становится полным и требует иногда помощи экспертов;
- Объясняющее знание (*know-why*) имеет в значительной мере публичный характер в последствии создания доступности к результатам научных, исследовательских работ посредством Интернета. Следует, однако, подчеркнуть, что приобретение этих знаний не осуществляется немедленно и совершается посредством процесса обучения. Однако публичный характер этого знания значительно ограничен сотрудничеством университетских центров, институтов с предприятиями, которые нередко финансируют исследования и оставляют за собой право овладеть их результатами. По Эльяссону⁴ такое сотрудничество приводит к образованию так называемых блоков компетенции, созданных из научных парков вокруг университетов;

· Практико-технологическое знание (*know-how*) практически не имеет публичного характера и в значительной мере является безмолвным знанием. Несмотря на то, что областью этого знания являются технологические знания, однако ее пределы распространяются на умение эффективного действия или использования технологии. Существенной проблемой является здесь вопрос передачи знаний и обучение практическому использованию. Предприятия получают доступ к этим знаниям посредством найма экспертов, сотрудничества или объединения с предприятием, обладающим такими знаниями;

· Знание *кто и каким знанием обладает* (*know-who*) является непубличным и «безмолвным» знанием. Это знание, которое невозможно купить и продать на рынке. Особой проблемой становится факт подкупа людей, сотрудников других предприятий, у которых такие знания имеются.

Понятие КВЕ относительно новое в мировой литературе⁵. Знания и их использование в экономике являются детерминантой хозяйственного роста и развития экономики. Акценты в экономике концентрировались до сих пор на рациональном использовании материальных ресурсов (редких благ, потенциально дефицитных). Хозяйственная деятельность концентрировалась на распределении и совершенствовании процессов переработки материальных ресурсов в распознаваемые материальные ресурсы, вещественные эффекты. В КВЕ главное внимание в экономической деятельности уделяется созданию и использованию идей в процессах переработки, а также внедрение новых процессов, создающих новую потребительную стоимость производимых продуктов.

Трактовка знаний как актив составляет стержень проблематики КВЕ⁶. Модель КВЕ можно представить как систему, составленную из трех элементов:

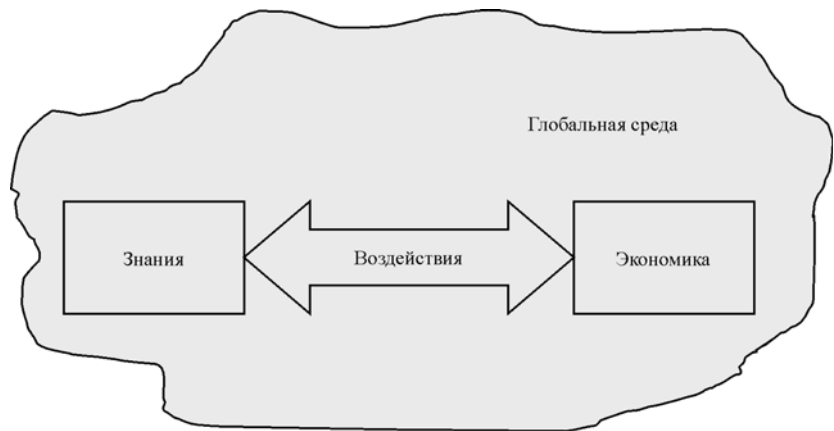


Рис. 1. КВЕ как система трех элементов Источник: авторская обработка.

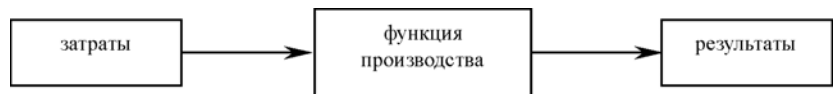


Рис. 2. Классическая модель. Источник: авторская обработка.

- знания,
- экономика,
- взаимодействие между ними.

Значение КВЕ и ее роль в развитии экономики можно рассматривать с разной перспективы:

· Историко-сравнительная перспектива, ссылающаяся на применяемые ранее способы исследований и описания роли знаний в экономике. На этом фоне роль знаний в настоящее время совершенно иная и появляется понятие КВЕ. В этом процессе содержатся три тенденции:

- экспансия сектора знаний и все большее участие в национальном продукте брутто эффектов труда в сфере преобразования и распределения информации;
- замена участия овеществленного капитала в капитале предприятия капиталом неовеществленным;
- ускорение темпов изменений.

Изменение, которое произошло в технологии обработки и передачи информации, привело к сокращению практически до нуля как расстояния, так и продолжительности между ее отправителем и получателем. По сравнению с недалеким прошлым, когда стоимость, расстояние, время и сама подготовка

в виде материальной информации составляли элементы преобладания в конкуренции, сейчас имеем полную симметрию между предприятиями. Знания становятся главными активами предприятия и по отношению к симметрии информации остается асимметрия знаний между предприятиями как основной фактор конкурентоспособного преобладания. Симметрия информации, свободный доступ к информации и свобода, имея в виду очень низкую стоимость общения, ускоряют процессы глобализации, практически неограниченный обмен товарами и услугами. Процессы интеграции наряду с новыми изменениями в сфере технологии ускорили темпы и придали новые свойства процессам глобализации. Изменения произошли не только в способах хозяйствования, но также в сфере широко понимаемой культуры, а также в области общественных отношений. Эти явления являются предвестниками только что появляющейся глобальной экономики знаний – *GW (global knowledge economy)*⁷.

· Теоретико-методическая перспектива ссылается на теорию экономики в избранных пространствах. Существенное значение имеют изменения в связях между условиями хозяй-



Рис. 3. Модель S-E. Источник: OECD – Sources of Continued Long-run Economic Dynamics in the 21-st Century, в: *The Future of Global Knowledge Economy*, OECD, Paris 1999, стр. 36.

ствования и знаниями человека, выполняющего разные функции: предпринимателя, потребителя или работника. Особенно знания человека однозначно перестали быть неидентифицированным элементом черного ящика, где неопределенным образом могли, однако не обязательно должны были оказывать влияние на результат операции вход – выход в предприятии, рассматриваемом как черный ящик. Особое значение имеет здесь не только обладание знаниями, но, прежде всего, их эффективное использование.

· Перспектива технологических изменений и их последствий. Это относится уже не только к сфере IT (*information technology*), но также к технологии информационных процессов (преобразование, отбор, верификация и накопление информации) и связи ICT (*information & communication technology*). Преобразования в области ICT стали катализатором вторичных изменений как непосредственно в области ICT, так и в ускорении прогресса в других областях. Возможность проведения симуляционных исследований при практически неограниченных расчетных возможностях, ускоряет инновационные процессы, создание инноваций и их внедрение. Новшества как непосредственный результат прироста знаний можно считать самопроизвольным фактором и источником совместной производительности всех факторов FTP (*total factor productivity*).

· Перспектива изменений в процессах образования знаний.

Гиббонс указывает снижающееся относительное влияние на экономику знаний из области элементарных, университетских наук и одновременно подчеркивает возрастающее значение и значительную динамику роста прикладных знаний, развивающихся в пределах предприятий, в основном имеющих отношение к вопросам практики.

· Перспективу изменений в процессах образования знаний и влияние знания на процессы хозяйствования иллюстрирует модель S-E. Липсей исходит из неоклассической схемы (рис. 2).

В модели, названной Липсеем структурно-эволюционистской S-E⁸, вместо звена: функция производства, появляется равнозначное звено, состоящее из взаимосвязанных элементов. Это звено обязано преобразовывать затраты в эффекты.

Ключевые вопросы в области развития КВЕ следующие⁹:

- Как формируется роль науки?
- Как формируется роль технологии, в том числе ICT?
- Как формируется инновация?
- В какой мере экономика становится экономикой, основанной на знаниях?
- Каковы инвестиции в области знаний?
- Является ли хозяйственный рост непосредственным последствием изменений в сфере инновации и технологии?
- Не находятся ли изменения в области инноваций в соотношении с изменениями в системе просвещения?

· Коррелируются ли изменения в области культуры с изменениями в области просвещения, технологии и инновации, и наоборот?

В КВЕ обращают внимание на факт, что необходимо отказаться от управления знанием, функционирующим в научной политике, в пользу управления знанием. Управление знаниями не должно быть исключительно доменной бизнесом, но также должно вводиться как элемент в сферу государственного управления и местного самоуправления. В конечном итоге, общество должно совершить переход от информационного общества, нередко пассивно участвующего в преобразовании информации, к обществу знаний. Промежуточный этап занимает учащееся общество. Приведем пять тезисов, относящихся к управлению знаниями в учащемся обществе¹⁰:

- Системы просвещения должны выйти навстречу новым ожиданиям для того чтобы удовлетворить новые требования в сфере конкуренции;
- Системы просвещения должны отчетливо выполнять роль в обществах опирающихся на знания, должны научиться функционировать более эффективно, пользуясь знаниями, которые не всегда являются научными;
- Системы просвещения должны ответить на вопрос, как другие секторы производства используют и пропагандируют знания;
- Знания становятся стержнем экономического развития, однако имеются проблемы в понимании, измерении и систематизации роли знаний в развитии экономики;
- Существенным становится признание ключевой роли знаний и обучения в широко понимаемой общественной и культурной жизни.

Ниже приводится модель КВЕ, отображающая главные опоры экономики, основанной на знаниях:

Результатом совместной миссии ОЭСР и Мирового банка в Корею является первая об-

ширная разработка анализа процесса перехода к экономике, основанной на знаниях¹¹. Процесс перехода, как политики создания КВЕ, был сформулирован следующим образом¹²:

· Экономические и организационно-правовые принципы, которые станут толчками для эффективного использования имеющихся знаний с целью создания новых знаний, устранения отсталых форм деятельности и введения новых, более эффективных:

- Рыночные продукты – укрепление внешней и внутренней конкуренции, защиты потребителя и стандартов;

- Финансовые рынки – обеспечение большей прозрачности и явности, укрепление корпоративного надзора учета принципов, осмотрительного надзора, усовершенствование равенства рынков капитала;

- Рынок труда – усовершенствование отношений труда, устранение плохого отношения работодателей к женщинам;

- Рынок знаний – укрепление прав на интеллектуальную собственность, их навязывание и оценка неприкосновенных активов;

- Промышленная реструктуризация и предпринимательство – определение места политики и учреждений для спонтанной промышленной реструктуризации и развития, включение формирования предпринимчивости и более доброжелательное отношение к малым и средним предприятиям;

- Общественные вопросы – снижение риска цифрового деления посредством повышения качества и доступности Интернета посредством повышения возможности редуцировать диспропорции в доступности к Интернету и повысить широко понимаемый доступ к просвещению и информации для городской и сельской бедноты? а также нетрудоспособных.

· Образованное и предпринимчивое народонаселение может как создавать, так и пользоваться своими новыми знаниями:

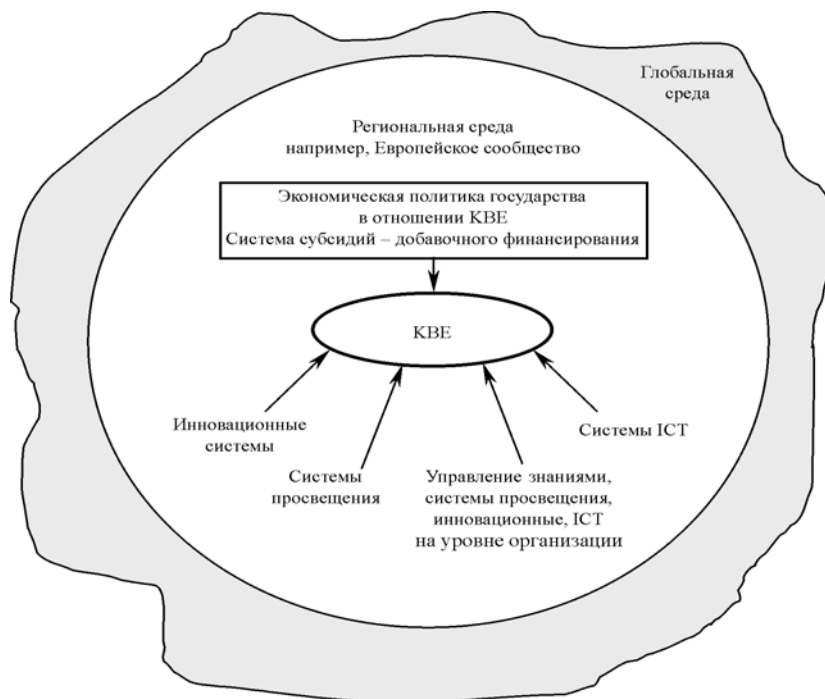


Рис. 4. Основные опоры КВЕ. Источник: авторская обработка.

- Вывод системы просвещения из-под контроля государства и расширение автономии для среднего и высшего образования посредством введения изменений в программах и в самом обучении, а также разрешение университетам самостоятельно определять условия приема, количество мест и т.д;

- Объединение в одно целое актуального, формального, профессионального, зрелого и далекого будущего образования; тренировочной системы удовлетворяющей потребности, продолжающегося всю жизнь обучения;

- Переориентировка использования публичных и частных ресурсов для подчеркивания совершенствования качества просвещения на всех уровнях. Больше стипендиальных фондов должно быть доступным для небогатых студентов ввиду необходимости подчеркивать равенство эффектов, которые станут результатом роста и совершенствования частного обучения. Более того, правительство должно стимулировать женщин к получению высшего образования и входу в технические и научные круги. Это должно быть связано со специ-

альными инициативами с целью открытия наиболее профессиональных возможностей занятости для женщин;

- Внедрение базирующей на результатах системы управления просвещением с ясно выраженной автономией и децентрализацией, а также ответственностью на институциональных уровнях, с целью усовершенствования процесса принятия решений в школьных учреждениях и университетах;

о Укрепление связей Кореи с глобальной системой просвещения. Университеты должны стимулироваться с целью вступления в стратегические союзы с университетами мирового уровня, замены факультетов и совместных курсов так, как это проводилось в Сингапуре. Добавочно программа обучения на английском языке и ICT должна развиваться и укрепляться для облегчения глобального общения и создания международных связей, а все это для того, чтобы лучше приспособить корейских студентов к глобальному миру.

· Динамичная инфраструктура информации, которая может облегчить эффективное общение, распространение и обра-

ботку информации:

- Либерализация промышленных услуг связи; установление независимого агентства по регулированию и открытие доступа для крупнейших зарубежных инвестиций;

- Развитие современных урегулирований по надзору средств связи, которые содержат внутренние взаимодействующие стандарты, повышающие, между innymi, качество услуг и создающие возможность проведения определенного объема торгов;

- Введение законодательства по урегулированию *e-commerce*, соответствующего развитию международных стандартов.

- Эффективная система инноваций, охватывающая фирмы, научные исследовательские центры, университеты, лаборатории, консалтинговые и другие организации, которые в состоянии взаимодействовать и приоткрывать дверь глобального знания; ассимилироваться и приспособляться к местным потребностям; использовать их для создания новых знаний и технологий:

- Стимулирование интенсивных форм взаимодействия между фирмами, университетами, правительством, исследовательскими программами и правительственными исследовательскими учреждениями;

- Подтверждение рациональности для публичного вмешательства и обеспечения субсидий с принятием прозрачных и недискриминационных принципов;

- Гарантированная поддержка И+Р¹³ в крупных предприятиях, находящихся в более трудных условиях, помощь только тогда, когда не предприняли существенных проектов без какой-либо поддержки и стимулирования партнерства с другими предприятиями, университетами, публичными исследовательскими центрами и т.д.;

- Переориентировка GRI¹⁴ с тенденции к действию для удвоения производственных мощностей промышленности. GRI в экономике опирающейся на знания необходимо поместить на соответствующем месте для того, чтобы провести больше

исследований либо сосредоточиться на исследовании общих интересов (например, здравоохранение, транспорт и др). Большая часть их бюджетов должна быть обеспечена в виде инвестиционных фондов;

- Совершенствование поддержки MSE¹⁵ с особым упором на эффективную работу с использованием Интернета, группировку данных и вовлечение местных экспертов;

- Значительное стимулирование всех субъектов для укрепления контактов с внешними партнерами посредством обмена сотрудниками и результатами исследований, технологического сотрудничества, совместных промышленных мероприятий, участия в международных научных программах;

- Введение координационных процедур вместе с включением важнейших министров;

- Оценки задач, включая международный контроль сотрудников, занимающих высшие государственные должности.

Необходимо подчеркнуть, что несмотря на факт оставления практически всех инноваций в руках частного капитала с тенденцией монополизировать использование инноваций, правительства государств играют существенную роль в создании инфраструктуры для новой экономики, основанной на знаниях.

Отдельным вопросом новой экономики, развиваемой на знаниях является рост безработицы, обособленности общества, обезчеловечивание общественной жизни, рост диспропорций в доходах населения, драматическое увеличение сферы нищеты даже в странах высоко развитых, несмотря на высокий уровень среднего национального продукта брутто, увеличение диспропорций в развитии регионов, снижение качества публичного просвещения, рост стоимости обучения, рост общественных волнений.

Ссылки:

1 OECD – Knowledge Management in the Learning Society, OECD, Paris 2000, стр. 12.

2 OECD – Knowledge Management in the Learning Society, OECD, Paris 2000, стр. 14-15, 127.

3 Безмолвное и зашифрованное знание приведенное Ландвеллем не является эквивалентом скрытого и явного знания, описанного раньше в контексте организации стр. гл 2.

4 OECD – Knowledge Management in the Learning Society, OECD, Paris 2000, стр. 143.

5 OECD – Forray D., Lundvall B., Knowledge-Based Economy: From the Economics of Knowledge to the Learning Society, OECD, Paris 1996.

6 KBE – сокращение – Экономика основанная на знаниях (the knowledge-based economy).

7 OECD – The Emerging Global Knowledge Economy, [in:] The Future of the Global Economy Towards a Long Boom, OECD, Paris 1999.

8 OECD – Sources of Continued Long-run Economic Dynamics in the 21-st Century, [in:] The Future of Global Knowledge Economy, OECD, Paris 1999, стр. 33-36.

9 OECD – Science Technology and Industry Outlook – Science and Innovation, OECD, Paris 2000.

10 OECD – Knowledge Management in the Learning Society – Education and Skills, OECD, Paris 2000.

11 OECD – Korea and the Knowledge-based Economy – Making the Transition Information Society, OECD, Paris 2000

12 Dahlman C., Anderson T., Korea and the Knowledge-based Economy. Making the Transition Information, World Bank Institute, The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank, Washington DC 2000

13 И+Р это сокращение термина Исследования и развитие; происходит от английского понятия: research & development часто в сокращенном виде как R&D либо R+D.

14 GRI сокращение: The Global Reporting Initiative.

15 MSE сокращение: Society of Manufacturing Engineers.

Моделирование и прогнозирование инновационной деятельности акционерного коммерческого банка

Земцов Артем Владимирович,
соискатель кафедры экономической теории и предпринимательства ИЭ РАН
E-mail: kafinekon@yandex.ru

Рассмотрены теоретико-методологические основы управления инновационной деятельностью кредитных организаций. Сформулированы направления исследования особенностей управления инновационной деятельностью в акционерном коммерческом банке. Описаны результаты совершенствования методов моделирования и прогнозирования инновационной деятельности акционерного коммерческого банка.

Ключевые слова: управление инновационной деятельностью, акционерный коммерческий банк, методы моделирования и прогнозирования.

Modelling and forecasting of innovation of the commercial bank
Zemtsov A.V.

Theoretiko-methodological bases of management are considered by innovative activity of the credit organizations. Directions research of features of management by innovative activity in joint-stock commercial bank are formulated. Results of perfection of methods of modeling and forecasting of innovative activity of joint-stock commercial bank are described.

Keywords: management of innovative activity, joint-stock commercial bank, modeling and forecasting methods.

Стратегия развития отечественной экономики, связанная с переходом от экспортно-сырьевой модели к социально ориентированной модели инновационного развития. Этот переход во многом ориентирован на обрабатывающие производства, которые позволяют достичь большой глубины добавленной стоимости. Качественное изменение состава создаваемой продукции в сфере материального производства, работ и услуг нефинансового характера в пользу инновационной продукции, с одной стороны, увеличивает риск хозяйственной деятельности. С другой стороны, только инновационная продукция в условиях насыщенного рынка позволяет достичь конкурентных преимуществ в высокотехнологичных отраслях и вывести Россию в число мировых лидеров.

Реализация стратегии перехода отечественной экономики к социально ориентированной модели инновационного развития требует не только качественного совершенствования хозяйственной деятельности в реальном секторе экономики, но и адекватного развития финансового сектора экономики, в том числе, развития инновационной деятельностью кредитных организаций.

Общая идея развития инновационной деятельностью отечественных кредитных организаций, в частности, акционерных коммерческих банков традиционна и связана с поиском эффективных направлений реализации всех инновационных изменений: создания новых банковских продуктов, реализации инновационных технологий обслуживания клиентов, формирования новых организационных структур и освоения новых рынков. В то же время развитие инновационной деятельности акционерных коммерческих банков связано с рядом особенностей. Главная из этих особенностей состоит в том, что акционерные коммерческие банки являются двусторонними системами массового обслуживания, требующие достижения максимальной обратной связи. С одной стороны акционерные коммерческие банки как системы массового обслуживания призваны эффективно работать с клиентами, чтобы наращивать эффективность своей предпринимательской деятельности. С другой стороны, акционерные коммерческие банки – это системы, призванные эффективно обслуживания акционеров, чтобы поступательно наращивать объемы своей деятельности. Чтобы получить при осуществлении инновационной деятельности акционерных коммерческих банков позитивную реакцию обеих сторон – клиентов и акционеров, возникает необходимость моделирования и прогнозирования этой деятельности как наилучший способ апробации и оценки ожидаемых результатов в системах массового обслуживания.

Однако особенности решения задачи моделирования и прогнозирования инновационной деятельности акционерного коммерческого банка в условиях перехода отечественной экономики к социально ориентированной инновационной модели не нашли должного отражения в научных разработках, что и предопределило актуальность представленной темы исследования.

В современной отечественной науке отсутствует целостное описание методических подходов к осуществлению инновационной деятельности акционерных коммерческих банков, особенно в области моделирования и прогнозирования результатов этой деятельности в АКБ при внедрении продуктовых, технологических, организационных и иных управленческих инноваций.

Цель работы заключается в формировании методического подхода к моделированию и прогнозированию инновационной деятельности акционерного коммерческого банка, учитывая тенденции и закономерности развития экономических систем, обслуживаемых коммерческими банками в условиях развития шестого экономического уклада, с одной стороны, и закономерности развития банковской деятельности, с другой.

Для достижения сформулированной цели в работе решалась следующая совокупность логически взаимосвязанных научных задач, последовательно раскрывающих тему исследований:

- исследование перспективных путей развития акционерных коммерческих банков в России;
- определение принципов осуществления инновационной деятельности кредитных организаций;
- выявление проблем моделирования и прогнозирования инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком и разработка алгоритма их решения;
- определение основных направлений инновационного развития при управлении акционерными коммерческими банками в мировой практике;
- выявление тенденции развития инновационной деятельности в российских акционерных коммерческих банках;
- анализ моделей реализации инновационной деятельности в акционерных коммерческих банках на различных стадиях жизненного цикла;
- разработка критериев оценки эффективности инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком;
- разработка методов анализа инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком;
- формирование системы моделирования инновационной деятельности при управле-

нии акционерным коммерческим банком;

- прогнозирование результатов инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком.

Объектом исследования в работе являются акционерные коммерческие банки как участники инновационного процесса, взаимодействующие с конечным множеством рыночных экономических агентов, объединенных потоками инвестиций и инноваций, денег, товаров и информации.

Предметом исследования является совокупность организационно-экономических отношений, возникающих в процессе управления инновационной деятельностью акционерного коммерческого банка.

В условиях перехода России к инновационной модели экономического роста инновационная деятельность коммерческих банков как субъектов финансового рынка должна не только соответствовать уровню инновационного развития отечественных субъектов рынка создания реальных активов, но и учитывать всю динамику развития национальной и мировой экономики. Для этого целесообразно предложить следующие составляющие гипотезы исследований.

Во-первых, необходимо осуществить прогнозирование инновационного развития отечественного рынка создания реальных активов, включая оценку внутренней динамики процессов.

Во-вторых, необходимо осуществить моделирование и прогнозирование инновационного развития отечественных коммерческих банков, включая оценку внутренней динамики процессов.

В-третьих, необходимо осуществить моделирование и прогнозирование взаимосвязи развития отечественных коммерческих банков и отечественного рынка создания реальных активов, включая оценку внутренней динамики процессов взаимосвязи.

В результате должны быть сформулированы рекомендации по осуществлению инновационной деятельности коммерческих банков, включая предотвращение кризисных ситуаций и поступательную реализацию инновационной модели экономического роста национальной экономики.

В процессе исследования теоретико-методологических основ управления инновационной деятельностью кредитных организаций на первом этапе были выявлены содержание, сущность и основы функционирования акционерных коммерческих банков в РФ.

Коммерческие банки (КБ) как кредитные учреждения, являющиеся основным звеном кредитной системы, в соответствии с Законом РФ «О банках и банковской деятельности» осуществляют на договорных условиях кредитно-расчетное и иное банковское обслуживание юридических и физических лиц от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности.

Основные характеристики деятельности КБ приведены в табл. 1.

Поскольку основной целью деятельности КБ для общества в целом является повышение эффективности социально-экономического развития за счет стимулирования использования финансовых активов и накоплений хозяйств в интересах создания реальных активов, обеспечивающих инновационное развитие экономики, принципиальное значение приобретает адекватное развитие инновационной деятельности КБ. В первую очередь это касается акционерных КБ, образующих наибольшую долю кредитных учреждений.

Учитывая, что КБ представляют собой системы массового обслуживания, внедрение инноваций в них невозможно без предварительного моделирования и прогнозирования инновационной деятельности, осуществление которых, в свою очередь требует исследования

перспективных путей развития акционерных КБ в России.

Научная новизна работы состоит в разработке нового методического подхода к моделированию и прогнозированию инновационной деятельности акционерных коммерческих банков, базирующегося на выявлении перспективных тенденции развития их инновационной деятельности, описываемых циклами К. Жугляра, адекватных процессам перспективного инновационного развития обслуживаемых экономических систем, описываемых циклами Н. Кондратьева, С. Кузнецова и К. Жугляра, а также характером взаимодействия банков и обслуживаемых систем, описываемых циклами Дж. Китчина, включающего:

- анализ моделей реализации инновационной деятельности в акционерных коммерческих банках на различных стадиях жизненного цикла;

- разработку системы критериев оценки эффективности инновационной деятельности при управлении акционерными коммерческими банками;

- разработку методов анализа инновационной деятельности при управлении акционерными коммерческими банками;

- формирование системы моделирования инновационной деятельности при управлении акционерными коммерческими банками и прогнозирования результатов их инновационной деятельности.

Наиболее существенные результаты, полученные в работе, заключаются в следующем.

Во-первых, на основе исследования проблем моделирования и прогнозирования инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком разработан алгоритм их решения, предполагающий на основе исследования особенностей управления инновационной деятельностью в акционерном коммерческом банке осуществление совершенствования методов моделирования и прогнозирования инновационной деятельности акционерного коммер-

Таблица 1
Основные характеристики деятельности КБ

№	Характеристика	Содержание
1	Цели	Внутренняя - извлечение прибыли на основе превышения процентных ставок по выданным кредитам над процентными ставками по принятым вкладам; Внешняя – стимулирование движения финансовых активов (от кредиторов к заемщикам, от продавцов к покупателям) в интересах интенсификации процессов создания реальных активов
2	Принципы деятельности КБ	- работы в пределах реально привлеченных ресурсов; - обеспечения полной экономической самостоятельности; - полной экономической ответственности за результаты своей деятельности; - установления взаимоотношений с клиентами на основе рыночных форм; - косвенного экономического регулирования деятельности
3	Функции КБ	- аккумуляция денежных средств и посредничество в кредите; - создание кредитных денег; - проведение расчетов и платежей; - выпуск и размещение ценных бумаг; - оказание консультационных услуг; - применение эффективных форм расчетов.
4	Отличительные особенности функционирования КБ	- двойной обмен долговыми обязательствами – формирование КБ своих долговых обязательств и размещение их в долговые обязательства потребителей; - безусловность обязательств с фиксированной суммой долга - КБ принимают на себя риск банковских операций
5	Типы КБ	- по способу формирования уставного капитала – акционерные и общества с ограниченной ответственностью; - по виду совершаемых операций – универсальные и специализированные (инвестиционные, ипотечные, потребительского кредита и т.д.); - по территории осуществления деятельности – федеральные, республиканские и региональные; - по отраслевой специализации – сельскохозяйственные, строительные, промышленные и др.
6	Средства КБ	— собственные (уставный фонд, резервный фонд и другие фонды, образованные за счет прибыли); — привлеченные (эмиссия ценных бумаг, вклады юридических и физических лиц и т.д.)

ческого банка;

Во-вторых, на основе определения основных направлений инновационного развития при управлении акционерными коммерческими банками в мировой практике выявлены тенденции развития инновационной деятельности в российских акционерных коммерческих банках и совокупность факторов их определяющих.

В-третьих, на основе анализа моделей реализации иннова-

ционной деятельности в акционерных коммерческих банках на различных стадиях жизненного цикла с учетом выявленных факторов, определяющих их инновационную деятельность, разработаны критерии оценки эффективности инновационной деятельности акционерных коммерческих банков.

В-четвертых, разработана совокупность методов анализа инновационной деятельности при управлении акционерным ком-

мерческим банком, позволяющая, адекватных сценариям развития банка и вариантам развития обслуживаемого рынка.

В-пятых, сформирована система моделирования и прогнозирования инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком с учетом описания процессов его развития циклами К. Жугляра, развития обслуживаемых экономических систем циклами Н. Кондратьева, С. Кузнецова и К. Жугляра, а также характера взаимодействия банка и обслуживаемых систем, описываемого бизнес-циклами Дж. Китчина.

В-шестых, разработан комплекс методических рекомендаций по анализу, моделированию и прогнозированию инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что содержащиеся в нем основные теоретические положения и выводы могут быть использованы при совершенствовании методического подхода к моделированию и прогнозированию инновационной деятельности акционерного коммерческого банка, включая:

- исследование перспективных путей развития акционерных коммерческих банков в России;

- развитие принципов формирования инновационной деятельности кредитных организаций;

- выявление тенденции развития инновационной деятельности в российских акционерных коммерческих банках;

- анализ моделей реализации инновационной деятельности в акционерных коммерческих банках на различных стадиях жизненного цикла;

- совершенствование методов анализа инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком.

Основные результаты работы могут быть использованы при дальнейшем совершенствовании методической базы моделирования и прогнозирования инновационной деятельности акционерных коммерческих банков.

Практическая ценность работы состоит в возможности использования ее положений и выводов:

- при реализации предложенного алгоритма решения проблем моделирования и прогнозирования инновационной деятельности при управлении акционерным коммерческим банком;

- при оценке эффективности инновационной деятельности в процессе управления акционерным коммерческим банком;

- при моделировании инновационной деятельности в процессе управления акционерным коммерческим банком;

- при прогнозировании результатов инновационной деятельности в процессе управления акционерным коммерческим банком.

Предложенный комплекс методических рекомендаций позволяет осуществлять практическое моделирование и прогнозирование инновационной деятельности акционерного коммерческого банка.

Литература

1. Филин С.А. Страхование и хеджирование рисков инновационной деятельности. – М.: Анкил, 2009.

2. Грачева М.В., Ляпина С.Ю. Управление рисками в инновационной деятельности. – М.: Юнити, 2010.

3. Городов О.А. Правовая инноватика. Правовое регулирование инновационной деятельности. – СПб.: СПбГУ, 2008.

4. В. Переходов. Основы управления инновационной деятельностью. – М.: Инфра-М, 2005.

5. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. – М.: Дашков и К, 2009.

6. Тебекин А.В. Формирование инновационной модели развития экономики. – М.: Рипол-К, 2008.

Понятие и сущность энергетического кризиса

Федорченко Анна Витальевна
соискатель, Институт экономики РАН
paleotyr@yandex.ru

В статье предлагается уточнить значение широко используемого понятия «энергетический кризис» с учетом методологического значения корректного понятийно-категориального аппарата в экономической науке.

Ключевые слова и фразы: экономический кризис, энергетический кризис, понятие энергетического кризиса, структурный кризис

Concept and essence of the energy crisis
Fedorchenko AV.

The article proposes to specify the importance of the widely used concept of «energy crisis» taking into account the methodological value of the correct conceptual and categorical apparatus for economic science.

Keywords: economic crisis, energy crisis, concept of the energy crisis, structural crisis

Процессы глобализации и объединения производственных потенциалов на региональном и мировом уровне с середины XX по начало XXI века повлияли на интенсивность и равномерность развития производства и распределения благ, а также связанных с ними экономических явлений. Очевидным следствием указанных процессов явилась череда глобальных шоков спроса и предложения в самых разных областях хозяйствования. Так, структурные и системные изменения в мировых экономических отношениях, связанных с производством товаров и их транспортировкой, не могли не стать причиной коренного изменения в процессах производства, доставки, распределения и потребления энергии как основополагающего ресурса.

В XIX веке энергетика в силу специфики производственных отношений не играла столь важной роли. В условиях фабричного производства даже после панъевропейского научно-технического скачка преобладал ручной или частично механизированный труд, предполагавший использование незначительного количества технической энергии. Потребности в ней удовлетворялись существовавшими на тот момент технологиями паровых и водяных двигателей. Доля электроэнергии в производстве оставалась минимальной вплоть до середины XX века. На потребительском рынке потребности в энергии обеспечивались каменным углем и дровами. Можно предположить, что в силу относительной доступности указанных энергетических ресурсов, локализованности процессов производства-потребления, глобальная система экономических отношений в области производства и потребления энергоресурсов не сложилась или находилась в зачаточном состоянии. Отдельные региональные горнодобывающие кластеры (Рурский бассейн в Германии, угольные бассейны Йоркшира и Южного Уэльса в Великобритании) обеспечивали преимущественно региональных потребителей энергии, также уголь в значительных количествах требовался для военных и транспортных целей.

Вопросы добычи энергоресурсов, энергетической логистики и политики в области распределения энергии показали свою значимость только с развитием ресурсоемкого производства. Так, одной из глубинных причин Рурского конфликта (1923-1925 г.) явился рост металлургической промышленности в послевоенной Европе.

Фактор недостаточности энергетических ресурсов оказался способен повлиять на принципиальные решения в вопросах геополитики. Например, одним из стратегических направлений Германии во Второй мировой войне на территории Советского Союза являлось южное направление, контроль над которым позволял получить доступ к объектам нефтяной промышленности Кавказа.

Постепенное осознание мировым сообществом роли, которую играет энергия в самом широком смысле в процессах производства, потребовало создания научной базы, описывающей экономические, юридические и технические явления в области производства и распределения энергетических ресурсов и энергии.

Всякая наука в процессе описания объективной реальности использует систему терминов, отражающих определенный комп-

Мировое промышленное использование энергии

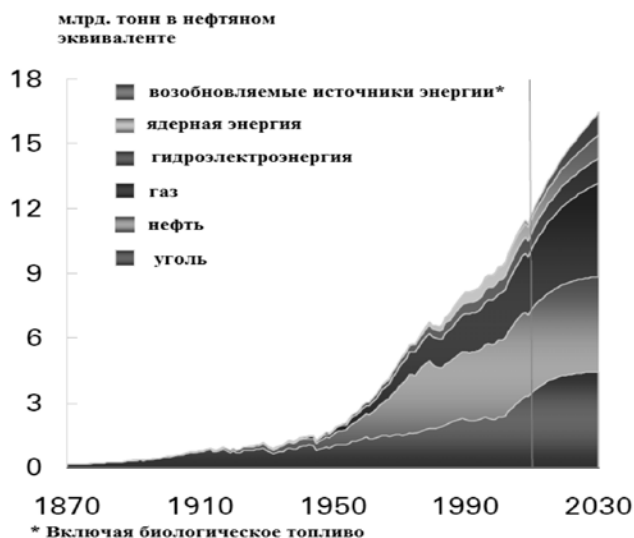


Рис. 1. Мировое промышленное использование энергии (данные *Bp Energy outlook 2030*, январь 2011)

лекс понятий. Можно сказать, что создание понятийно-категориального аппарата является одной из основных тактических целей научного познания.

Экономическая наука за время своего существования выработала развитую систему понятий, определяемых научной терминологией. Отвечая потребностям экономической реальности, научная мысль стремится к созданию системы относительно единообразно понимаемых и толкуемых субъектами научного познания определений. Очевидно, что в условиях многообразия научных школ, в зависимости от господствующей парадигмы, одно и то же экономическое явление может приобретать различные описания.

Экономических кризисы и их причины исследовали в своих трудах множество, как зарубежных, так и российских ученых. Так К.Жюгляр, впервые доказавший периодичность промышленных колебаний в Великобритании, во Франции и в США, считал основной причиной кризисов колебания товарных цен.

Интерес представляет марксистская теория кризисов. «Кризис – писал К.Маркс, - всегда представляет собой только временное, насильственное

разрешение существующих противоречий, насильственные взрывы, которые на мгновение восстанавливают нарушенное равновесие» [4]. Таким образом, кризис – это результат нарушения пропорционального развития отраслей экономики, нарушение процесса капиталистического производства и расстройство кругооборота общественного капитала. Устраняя диспропорции экономического развития, кризис тем самым закладывает предпосылки для будущего подъема и дает начало новому циклу.

Ф.Кюнланд и Э.Прескотт с помощью своих динамических моделей показали, что поведение основных макроэкономических переменных, таких как валовой внутренний продукт, инвестиции, потребление и сбережение, экспорт и импорт, следует ожидать в зависимости от технологических шоков на производительность труда и изменений внешней конъюнктуры [8]. Продемонстрировав тем самым связь циклических колебаний с техническими изменениями, происходящими неравномерно.

Не отрицая свойственный прогрессивной науке и необходимый для научного прогресса плюрализм в процессе создания методологической триады

«явление-понятие-термин», считаем необходимым отдельно обратить внимание на отсутствие единообразно понимаемого (даже в рамках одной парадигмы) определения энергетического кризиса.

При известной широте употребления как в научном, так и в бытовом общении, явление энергетического кризиса так и не сформировало понятия, которое может быть отражено в термине «энергетический кризис».

Возможно, указанное связано с относительной новизной явления; как уже было сказано, существенная значимость энергетики для экономических процессов стала очевидной относительно недавно. При этом авторы, описывающие явление, являющееся предметом исследования, опирались на опыт наблюдений экономических явлений, связанных с энергетическим кризисом 70-х годов XX века.

Наиболее логичным представляется предположить, что экономические потрясения того периода были вызваны, в первую очередь, политическим фактором. Общеизвестно, что внешнеполитические действия государств Ближнего востока вызвала острый дефицит нефтепродуктов на рынках Европы и США. Изменения в структуре импорта-экспорта энергоресурсов явились причиной глубоких структурных и системных изменений в мировом экономическом процессе. Последствия этих изменений определили и на настоящий момент определяют вектор развития мировой экономики.

Подобные явления не могли не вызвать пристального интереса исследователей. И существовавшие на тот момент экономические реалии во многом определили подход к научному описанию энергетического кризиса. Так, Большая советская энциклопедия определяла энергетический кризис как последствие нехватки ресурсов, имеющее место исключительно в капиталистической системе

хозяйствования. Глубинной причиной энергетического кризиса объявлялись недостатки капитализма, неспособного преодолеть противоречия в своем развитии. Такое определение в определенной степени отражало объективную реальность на конкретно-историческом уровне.

Некоторые авторы определяют энергетический кризис как разновидность структурного экономического кризиса; основной причиной и определяющим признаком энергетического кризиса при этом называется диспропорция в структуре мирового хозяйства.

Некоторая разрозненность в терминологии вынуждает сделать попытку систематизировать и объединить существующие фрагменты в термин, максимально точно отражающий явление энергетического кризиса.

Отождествлять кризисные явления в области энергетики с обычной нехваткой ресурса представляется не совсем верным. Некоторые степени дефицита или избыточности объемов на рынке угля, нефти или газа, как и любого другого экономического блага, представляются естественным явлением, имманентно свойственным любой экономической системе. Применяя уже существующие подходы в изучении экономических кризисов, можно сделать вывод, что причиной кризиса энергетического способен стать не только недостаток, но и избыточность энергетического ресурса.

Следует также остановиться на таком часто выявляемом признаке экономического кризиса, как диспропорция в системе производства-потребления. Диспропорция, в первую очередь несоответствие предложения спросу, конечно, сопутствует всякому структурному кризису. В то же время, с точки зрения диалектического подхода определенная степень диспропорции, непрекращающийся процесс колебаний экономических показателей вокруг точ-

ки равновесия, не только не является причиной деструктивных кризисных явлений, но и в конечном счете оказывается основной движущей силой экономического процесса, так сказать, его первопричиной.

Применительно к кризису энергетическому предлагается сделать вывод, что нехватка ресурса как частный случай диспропорциональности в структуре производства-потребления часто сопутствует кризису, но не является его определяющим признаком. Не каждая нехватка ресурса приводит к критической фазе, как и не каждый случай бифуркации в процессах осуществления спроса и предложения.

Нехватка ресурса, как и диспропорция в экономических структурах, – один из факторов, способных оказать существенное влияние на экономические отношения. Именно в экономических отношениях зарождается комплекс явлений, которые можно назвать кризисными.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что энергетический кризис – определенная стадия экономического процесса. Корреляция экзогенных факторов и экономических процессов, конечно, заслуживает внимания, однако однозначно заявлять о прямой причинно-следственной связи не вполне корректно. Так, ограничение поставок нефти во время энергетического кризиса 70-х годов XX века послужило только импульсом для проявления широкого спектра экономических последствий в США и Европе. При этом причиной кризиса вполне справедливо считается сложившаяся после Второй мировой войны структура экономики, ориентированная на относительно дешевую нефть, поставки которой контролировались олигархической группой предприятий-импортеров нефти.

Кризисные явления имели проявление и в Советском Союзе. В данном случае энергетический кризис выражался не в дефиците ресурса, а в переори-

ентации структуры экономики на экспорт энергоресурсов.

Энергетический кризис в Советском Союзе проявлялся в процессах иного характера, нежели в капиталистических странах, однако имел сходные последствия – системные и структурные изменения в экономике.

При определении энергетического кризиса как стадии экономического процесса, влекущей существенные и устойчивые изменения в структуре и системе экономики региона или мира, нельзя не обратить внимание на существующий обычай описания кризисных реалий как явления, носящего исключительно негативный характер. Так, в практике описания органами Организации Объединенных Наций ситуации на Африканском континенте принято объединять негативные социальные процессы в триедином понятии «продовольственный/топливный/финансовый кризис». Необходимо отметить (с оглядкой на неизбежное включение экономических отношений в социальные процессы), что в данном случае понятие «топливный кризис», которое, безусловно, тесно связано с явлением «энергетический кризис», не вполне отражает реальное содержание ситуации. Можно только предположить, что в долгосрочной перспективе в регионе произойдет некое сложносоставное явление, которое окажет существенное влияние на структуру и систему экономических отношений. Пока же этого не случилось, говорить об энергетическом кризисе как об объективной реальности в Африке нельзя.

Итак, под энергетическим кризисом следует понимать такую стадию экономического процесса, когда значительная степень диспропорции в производстве-потреблении энергоресурсов способна произвести существенные изменения в системе и структуре экономических отношений в долгосрочной перспективе. Так энергетический кризис в 1973 году при-

вел к развитию энергосберегающих технологий и росту энергоэффективности стран и определил дальнейшее развитие мировой экономики, а также основные тренды и направления такого развития.

При этом кризисные явления нельзя расценивать как негативный или позитивный фактор. Разумеется, рассматриваемые события скорее всего повлекут значимые социальные последствия. Однако с методологической точки зрения отождествлять социальную и экономическую реальность можно только в той мере, в которой такое отождествление будет способствовать познанию основных закономерностей экономического процесса.

Литература

1. Воронин А.Ю., Маликова О.И. Глобализация энергетических рынков и экономический

рост в России. – Спб.: ООО «Издательско-полиграфическая компания «КОСТА», 2009. – С.9-10.

2. Жизнин С. Энергетическая дипломатия России: экономика, политика, практика. – М.: ООО «Ист Бук», 2005. – С.124.

3. Кокошин А.А. Международная энергетическая безопасность. – М.: Издательство «Европа», 2006. – С.19-25.

4. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т.25. Ч. I. С.273

5. Ситарян С.А. Россия на мировых рынках традиционной и новой энергетики. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.

6. Фаминский И.П. Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки (вторая половина XX – начало XXI в.). – М.: Магистр, 2010. – 670с.

7. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряже-

нием Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г.

8. Вопросы экономики. 2005. №1. С.148-149.

9. Robert E.Ebel The geopolitics of Russian energy: looking back, looking forward. A report of the CSIS Energy and national security program. 2009. P.6.

10. World Energy Outlook. 2011. // URL: http://www.worldenergyoutlook.org/docs/weo2011/russian_report.pdf

11. World Energy Outlook. 2011. // URL: http://www.worldenergyoutlook.org/docs/weo2010/WEO2010_ES_English.pdf

12. Bp Energy outlook 2030. 2011. // URL: http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/spain/STAGING/home_assets/downloads_pdfs/e/energy_outlook_2030.pdf

Маркетинговое исследование как инструмент обеспечения инновационного развития образовательного учреждения на рынке образовательных услуг

Кузьмина Ася Анатольевна,
к.э.н., доц. кафедры «Управления знаниями и прикладной информатики в менеджменте» Московского государственного университета экономики, статистики и информатики
AKuzmina@mesi.ru

Использование возможностей маркетинговых исследований позволяет оперативно ориентироваться на изучаемых рынках, быстро реагируя на изменение конъюнктуры. Поэтому особенностью данного исследования всегда является то, что оно проводится в комплексе и основная его задача состоит в уменьшении неопределенности, а его результаты служат исходной точкой при определении целей и разработки стратегии образовательного учреждения. Образовательные услуги многофакторны, именно поэтому реализация маркетинговых исследований взаимоотношений производителей и потребителей образовательных услуг всегда может иметь место, т.к. любая ошибка в прогнозе спроса, в выборе предложенных образовательных услуг может обернуться негативными последствиями.

Ключевые слова: образовательная услуга; маркетинговая среда; макро-среда; микросреда; маркетинговые исследования.

Marketing research as the tool of maintenance of innovative development of educational institution in the market of educational services
Kuzmina A

Use of possibilities of marketing researches allows to be guided operatively in the studied markets, quickly reacting to conjuncture change. Realization of marketing researches of mutual relations of manufacturers and consumers of educational services can always take place, since any error in the demand forecast, in a choice of the offered educational services can turn back negative consequences.

Keywords: educational service; the marketing environment; a macrohabitat; a microhabitat; marketing researches.

Быстрое изменение окружающей среды маркетинга повышают роль непрерывной и дискретной информации с высокой периодичностью. Маркетинговое исследование обеспечивает недостающее знание об анализируемой проблемной ситуации, и тем самым, представляет возможность выявлять связь между отдельными фактами, а так же использовать выявленные зависимости при различных обстоятельствах. Это особенно актуально в тех сферах деятельности, которые характеризуются отсутствием, противоречивостью, нечеткостью необходимых данных, альтернативностью возможных путей решения.

Определение маркетинговых возможностей предприятия (организации) позволяет осуществить выбор наиболее перспективных целевых рынков. Такой подход позволяет не распылять маркетинговые усилия, работая на весь рынок, а сосредоточить их на удовлетворении потребностей целевых групп покупателей. На основе анализа рынка, покупателей, конкурентов предоставляются рекомендации по определению перспектив деятельности фирмы и наиболее привлекательных направлений вложения капитала. Предметом маркетингового анализа является деятельность организации, процессы, явления, имеющие место на рынке, рассматриваемые на определенный момент времени и в динамике. Используемый информационный инструментарий дает возможность выбора в качестве объекта маркетингового анализа как отдельных индивидуумов, фирм, предприятий, регионов, так и совокупность каждого из них, а так же отрасль хозяйства в целом или ее сегменты.

Таким образом, маркетинговые исследования учебного учреждения направлены на совершенствование организационно-экономического механизма функционирования. Но, конечную цель реализации маркетинговых исследований часто сводят к сбору и анализу информации о конъюнктуре рынка, т.е. о структуре, соотношении и динамике спроса и предложения товаров и услуг. Применение маркетинговых исследований на рынке образовательных услуг формирует деятельность по изучению спроса на образовательные услуги со стороны потенциальных потребителей, тщательную сегментацию рынка, изучение предложения образовательных услуг со стороны других образовательных учреждений, изучение цен, выявление своих конкурентных преимуществ. То есть, в проблемное содержание входят находящиеся в едином комплексе функции и проблемы товарной политики (качество, ассортимент, сервис), адаптация цен, коммуникации (рекламная политика, организация взаимоотношений с общественностью и прямых контактов с клиентами, выставочная и ярмарочная деятельность), и т.д.

Применение информации, полученной в результате маркетинговых исследований, предполагает, во-первых, учет требований рынка труда (как местного, так и рынка труда других регионов), направленность деятельности на группы потенциальных потребителей образовательных услуг; во-вторых, адаптацию учебного процесса на основе изучения ситуации на двух типах рынков; в-третьих, воздействие на эти рынки с учетом их требований с помощью комплекса маркетинга.

Одним из ключевых понятий маркетинга является понятие окружающей маркетинговой среды. Окружающая маркетинговая среда представляет собой совокупность субъектов и сил (факторов), активно действующих и влияющих на конъюнктуру рынка и эффективность деятельности субъектов маркетинга. Принято различать макро- и микросреду. Макросреда включает в себя факторы широкого социального плана (географические, национальные, технологические и др.). Ни один из них не замыкается для субъекта маркетинга на одно или несколько юридических (и тем более - физических) лиц, а представляет собой факторы системного, общерыночного действия.

Региональная окружающая среда рассматривается автором как совокупность факторов, активно воздействующих и влияющих на конъюнктуру локальных рынков образовательных услуг городов. Такие факторы макросреды, как демографические, экономические, научно-технические, политические и правовые, социально-культурные влияют на развитие и реализацию потенциала локального рынка образовательных услуг города, определяют возможности и угрозы, влияют на общие условия, в которых развивается локальный рынок образовательных услуг города.

Следует отметить, что названные факторы оказывают различное влияние на локальные рынки образовательных услуг, в одних случаях способствуя их динамическому росту (например, за счет благоприятных политических и правовых предпосылок), а в других - создают ощутимые препятствия для поступательного движения (например, снижение платежеспособного спроса на образовательные услуги в результате экономического кризиса). Недоценка значимости любого из этих факторов может существенно осложнить деятельность высшего образовательного учреждения.

К факторам микросреды, оказывающим прямое воздействие на деятельность образовательных учреждений, влияющим на потенциал локального рынка образовательных услуг города относятся политика самого высшего образовательного учреждения, поведение, состав, структура его клиентов, конкурентов и контактных аудиторий. Микросреда представлена силами (конкретными организациями и лицами), имеющими непосредственное отношение к данному субъекту маркетинга и его возможностям. Микросреда подразделяется на факторы:

1. не контролируемые образовательным учреждением (включая конкретных поставщиков, контрагентов, потребителей);

2. в определенной степени контролируемые руководством образовательного учреждения (выбор и коррекция сферы деятельности, определение целей учреждения, роль в нем маркетинга, общий уровень профессионализма и маркетинговой культуры персонала и др.) Степень контролируемости этих факторов коррелирует со степенью самостоятельности учреждения;

3. подконтрольные службе маркетинга: выбор целевых рынков (сегментов), в т.ч. по размерам, особенностям и глубине разработки; цели маркетинговой деятельности, в т.ч. в отношении имиджа учреждения, путей продвижения образовательных услуг, роли в конкуренции; тип организации маркетинговой службы; расстановка акцентов, выбор средств, внесение корректив в ходе выполнения маркетинговых действий, решения задач.

В отношении с факторами микросреды субъект маркетинга способен контролировать и регулировать эти отношения, поэтому изучать микросреду можно или применительно к конкретному субъекту рынка (школе, вузу, другому образовательному учреждению) или в самом общем плане, на уровне

моделирования. В отличие от нее макросреда выступает общей, единой для всех субъектов маркетинга, рынка данной страны, региона, для конкретных товаров и услуг.

Объектами маркетинга в сфере образования являются: товары, услуги, идеи, организации, территории и т.д. По существу – это традиционные объекты маркетинга, но каждая из разновидностей маркетинга по объектам в сфере образования имеет свои особенности и требует особых подходов. Так, например, если для абитуриентов существенное значение имеет месторасположение вуза, его возможности обеспечить жилье, досуг, то в данном случае актуален маркетинг территорий. Если роль в выборе потребителем образовательного учреждения играет репутация преподавателя и выпускников, то в этой связи следует уделять больше внимания маркетингу личностей и т.п. Несомненно, широко применим и маркетинг материальных продуктов, в число которых входят не только товары, являющиеся для образования инвестиционными (учебное оборудование, технологии), но и товары-продукты научной и творческой деятельности образовательного учреждения. Следует отметить, что довольно часто образовательные услуги дополняются сопутствующими, например, информационными, консультационными, лизингом и проч.

Кроме изучения вышеперечисленных объектов маркетинга, в маркетинговом исследовании рынка образовательных услуг необходимо анализировать: спрос и предложение (экономические отношения между субъектами рынка образовательных услуг); границы рынка и его сегментов, их емкость, в том числе по количеству потенциальных обучающихся и с учетом длительности оказания образовательных услуг; внешнюю и внутреннюю маркетинговые среды; конъюнктуру образовательных услуг на данном рынке и его сегментах; конкурентос-

пособность образовательных услуг; поведение действующих на рынке образовательных услуг поставщиков и посредников, реальных и потенциальных потребителей и конкурентов; возможные стратегии маркетинга, различные варианты решения конкретных маркетинговых проблем. Данные о специальностях, предлагаемых учреждениями профессионального образования, выпуске по каждой специальности, трудоустройстве выпускников, о состоянии и потребностях регионального рынка труда позволяет оценить в разрезе специальностей и учебных заведений профессионального образования: объемы обращений выпускников в службу занятости и объем трудоустройства по специальности, в том числе при посредничестве службы занятости, уровень безработицы среди выпускников. Эти данные отображают реальное положение выпускников на регистрируемом рынке труда. В результате будет получена информация о ситуации, складывающейся в экономике региона, на региональном рынке труда, в системе профессионального образования.

Кроме вышесказанного, необходимо изучение ситуации на рынке труда – спрос на соответствующих специалистов, требования, предъявляемые работодателями к специалистам, оценка тенденций на рынке труда. Одной из задач также является содействие продвижению выпускника на рынке труда – налаживание каналов распределения (прямые договоры с предприятиями, производственная практика с последующим трудоустройством, работа с государственными и негосударственными службами занятости и т.д.), маркетинговые коммуникации, направленные на формирование соответствующего имиджа выпускников и самого учебного заведения.

Таким образом, применение маркетинговой концепции на рынке образовательных услуг формирует деятельность по изучению спроса на образова-

Таблица 1
Сегментация потребителей образовательных услуг вуза [4]

Сегмент потребителей	Наличие перерыва в обучении	Наличие опыта работы	Основные факторы, влияющие на спрос
Традиционные	Нет	Нет	Личность, семья, друзья, престиж профессии, экономическая ситуация
Нетрадиционные	Есть	Есть	Потребность в знаниях, потребность в дипломе
Традиционные продолжающие	Нет	Нет	Экономическая ситуация, состояние рынка труда
Профессиональные продолжающие	Есть	Есть	Экономическая ситуация, должностные требования
Временные	Есть	Есть	Особенности отрасли
Пожизненные	Есть	Есть	Экономика знаний, процессы глобализации

тельные услуги со стороны потенциальных потребителей, тщательную сегментацию рынка, изучение предложения образовательных услуг со стороны других образовательных учреждений, изучение цен, выявление своих конкурентных преимуществ. Зная, какими возможностями располагает потребитель, каковы его потребности, возможно предложить ассортимент образовательных услуг (конкретные специальности и набор изучаемых дисциплин); разработать варианты использования потребителем различных финансовых источников для оплаты обучения; выработать способы доведения образовательных услуг до получателя этих услуг (различные формы обучения - дистанционное, заочное, очное и т.д.); разработать и осуществить мероприятия, направленные на формирование благоприятного имиджа специальности в глазах потенциальных потребителей и общества в целом. С учетом этого определяются значимость и роли других потребителей образовательных услуг, среди которых фирмы, предприятия, учреждения и организации, включая в этом качестве и органы управления. Выступая как промежуточные (а не конечные) потребители образовательных услуг, они формируют более или менее организованный спрос на них и предъявляют его на рынке. Сейчас многие фирмы предпочитают лишь крат-

ковременные по срокам оказания образовательных услуг, а специалистов набирают таким образом, чтобы не оплачивать услуги вуза (например, переводом работников с других предприятий). Однако такая конъюнктура и такая стратегия не может быть долговременной.

Поэтому задача сегментации состоит в поиске целевого сегмента локального рынка образовательных услуг, для которого образовательная услуга конкретного высшего учебного заведения в данном месте, в данное время и в данных условиях подходит наилучшим образом. Как пример, приведем сегментацию потребителей образовательных услуг (таблица 1), предложенную Сагиновой О.В. [4]. Данная сегментация позволяет обратить внимание на конкретные нужды и запросы потребителей, соответствующим образом выстроить свою стратегию маркетинга: производства, продвижения и сбыта продукции на рынок. От того, насколько правильно выбран сегмент рынка, во многом зависят успех учебного заведения в конкурентной борьбе, степень использования им своих явных и потенциальных сравнительных конкурентных преимуществ.

Известность вуза, его бренд способствует минимизации риска и неопределенности при выборе вуза и образовательной программы. Эта известность в значительной степени форми-

руется непосредственным окружением потенциального потребителя, принимающего решение о выборе образовательной программы, его личным опытом. Поэтому коммуникации вуза должны направляться не только на абитуриентов, внутренние коммуникации с уже обучающимися в вузе студентами также оказывают влияние на восприятие бренда вуза. «Голос вуза», т.е. его присутствие в распространяемой СМИ информации о рынке образования, а также выпускники вуза играют важную роль в формировании известности, укреплении бренда. Прямая реклама работает большей частью на укрепление уже известных вузовских брендов. Для построения нового бренда и укрепления доверия потребителей к программам вуза эффективней использовать инструменты PR, особенно описания карьерного и профессионального роста выпускников вуза.

Печатные коммуникации вуза (брошюры, буклеты, листовки и т.д.), а также Интернет-сайт вуза должны содержать информацию о тех характеристиках образовательных программ, которые считаются важными при их выборе. Например, возможности выбора специализаций и отдельных дисциплин, участие студентов в формировании своих программ обучения; наличие дополнительных возможностей, увеличивающих потребительскую ценность образовательной программы (нр., международные аспекты программы, привлечение зарубежных преподавателей, включенные в обучение программы профессиональной подготовки и т.п.); гибкий график обучения и организации учебного процесса, существующие гибкие формы оплаты обучения. Все коммуникации вуза должны быть клиентоориентированными, включая личные коммуникации с потенциальными потребителями, беседы по телефону, общение по электронной почте. Дружелюбие персонала, готовность предо-

ставить нужную информацию, быстрота и точность ответа способствуют формированию доверия и снижают риск неопределенности при принятии решения.

Скорость изменений вуза, как экономической системы (ассортимента услуг, стратегии развития и проч.) должна по возможности опережать изменения внешней среды. Сегодня вузы ставят перед собой задачу повышения эффективности деятельности и обеспечения конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках образовательных услуг. Предлагая целый комплекс услуг, образовательное учреждение может повысить свою конкурентоспособность, ослабить возможные риски за счет диверсификации деятельности. Например, данная деятельность может выражаться в захвате рынка в целом или отдельного сегмента, внедрении в «незанятую» нишу, удержании захваченных рыночных позиций. Поэтому содержание перечня бизнес-процессов вуза может варьироваться в зависимости от запросов потребителей:

1. Основные бизнес-процессы: образовательный процесс (включает подпроцессы: основное образование, дополнительное образование, подготовительные курсы); научно-исследовательский процесс.

2. Вспомогательные бизнес-процессы: процесс методического обеспечения деятельности; процесс материально-технического обеспечения; процесс капитального строительства и ремонта.

3. Процессы управления: планирование деятельности; организация образовательного процесса; мотивация, обучение и рост сотрудников.

4. Процессы развития: создание филиальной сети; расширение спектра предоставляемых услуг; повышение качества услуг.

Таким образом, маркетинговые исследования способствуют эффективной реализации деятельности образовательного

учреждения:

- Оказываются (производятся) только (в основном) те образовательные услуги, которые пользуются и будут пользоваться спросом на рынке (основополагающий принцип ориентации на перспективный спрос).

- Ассортимент образовательных услуг достаточно широк и интенсивно обновляется с учетом требований общества. Соответственно процессы и технологии оказания образовательных услуг гибки, легко перенастраиваемы (принцип широты и обновления ассортимента).

- Цены на образовательные услуги формируются под воздействием активности конкурентов, величины и динамики платежеспособного спроса. При этом стержневым компонентом ценовой политики учреждения выступает не сама по себе цена продажи образовательных услуг, а соотношение между величинами прогнозируемого эффекта и дополнительных затрат потребителей на использование, потребление образовательных услуг, включая и процессы их освоения (принцип ориентации цены на спрос, конкурентов и цену потребления).

- Коммуникационная деятельность ведется активно, направлена на конкретные целевые группы потребителей образовательных услуг, на возможных посредников. Продвижение и продажа образовательных услуг децентрализованы (принцип децентрализованного целевого продвижения).

- В руководстве образовательного учреждения стратегические решения готовятся и принимаются людьми, компетентными в конъюнктуре образовательных услуг, в вопросах рыночной экономики (принцип подбора руководящих кадров, ориентированных на маркетинг).

- Научно-педагогические исследования и прогнозы ведутся как по профилю учреждения, так и в сфере конъюнктуры рынка образовательных услуг, в

том числе соответствующего профиля (принцип рыночной ориентации исследований).

В организационной структуре учреждения формируется подразделение (отдел, служба, группа) маркетинга, несущее ответственность за рыночные успехи и имидж учреждения и обладающее полномочиями контролировать и эффективно обеспечивать выполнение своих рекомендаций функциональными и другими подразделениями учреждения (принцип формирования ответственного подразделения).

Вузы, действующие на образовательном рынке, осознают, что их услуги не могут полностью удовлетворить запросы и желания всех потребителей. В идеале, вуз будет стараться занять все рыночные ниши (специальности, виды обучения, территории) для максимизации прибыли. Для достижения этой цели проводятся маркетинговые исследования и в результате, учебное учреждение акцентирует свои направления деятельности на отдельных сегментах рынка, где его услуга принесет максимальный доход.

Учитывая возрастающую конкуренцию на рынке образовательных услуг, для оценки потенциального спроса следует обратиться к маркетинговым способам исследования рынка. Цель маркетинговых исследований состоит в выявлении перспективных потребностей, оцен-

ке степени их удовлетворения, проверке конкретных гипотез и прогнозировании потребительского поведения. Именно в маркетинге высшего образования такие нематериальные активы как бренд, квалификация преподавателей, общественная востребованность профессии и т.п. будут иметь особое значение. Нематериальные активы вуза формируются как в результате целенаправленной организованной деятельности (реклама, PR), так и под влиянием организуемой, но не специально с этой целью, активности преподавателя вуза, его руководителей на TV и т.д. Следует отметить значение эффекта накопления позитивных сигналов рынка труда на выпускников вуза, их успехи в профессиональной карьере. В этом отношении, имидж вуза формируется в результате синтеза, взаимодействия столь большого числа источников информации, каналов коммуникации.

Принимая во внимание эти особенности, маркетинговые исследования позволяют содержательно реформировать управление образовательной деятельностью, формировать и оптимизировать стратегию образовательного учреждения, планировать и реализовывать его тактику. Эта деятельность позволяет решать проблемы сегментации рынка, ассортимента образовательных услуг, ценовой политики, коммуникаций и других форм

их продвижения на рынке во взаимосвязи этих проблем с учетом выявленной специфики образовательных услуг. В процессе маркетинговых исследований определяется, как наилучшим образом задействовать потенциал учебного учреждения на достижение целей, которые он ставит перед собой, максимально учитывая при этом условия внешней среды.

Литература

1. Кузьмина А.А. Экономические особенности производства образовательных продуктов // Вестник ИНЖЕКОНА. Серия: Экономика. - 2010. - 5 (40) - С. 141-145.
2. Сагинова О.В. Маркетинг высшего образования: основные понятия, новые тенденции и перспективы // Маркетинг образования: проблемы и перспективы: тезисы докладов. - М., 2002. - С. 121-123.
3. Сагинова О.В. Модели создания вузами потребительской ценности // Вестник Самарской государственной экономической академии. - 2005. - № 1. - С. 16-20.
4. Сагинова О.В. Трансформационные процессы в высшем образовании: монография. - М.: Палеотип, 2005. - 272с.
5. Орехов С.А. Кузьмина А.А. Влияние спроса на развитие рынка образовательных услуг // Труды и социальные отношения. - 2010. - № 4 (70) - С.91-95.

Процессный подход к созданию и развитию инновационной инфраструктуры

Дулатов Ролан Радикович, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимский государственный нефтяной технический университет
dulatov2003@rambler.ru

В статье представлены материалы по исследованию процесса инвестирования в создание и развитие инновационной инфраструктуры. Сформулировано определение инновационной инфраструктуры и применение процессного подхода к формированию инновационной инфраструктуры. Предложена схема процесса взаимодействия элементов инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инфраструктура, инновационная инфраструктура, эффективность, инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, методика, промышленное производство, процессный подход.

The process approach to creation and development of an innovative infrastructure
Dulatov R.R.

In article are presented materials on research of process of investment to creation and development of an innovative infrastructure. Definition of an innovative infrastructure and application of the process approach to formation of an innovative infrastructure. In article is offered the scheme of process of interaction of elements of an innovative infrastructure. Keywords: investments, innovations, an infrastructure, an innovative infrastructure, efficiency, investment activity, innovative activity, a technique, process approach.

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. Однако на сегодняшний день, основу инфраструктуры национальной инновационной системы составляют инновационные корпорации, инновационные территориальные образования, центры трансферта технологий, инновационно-технологические центры, технопарки и территории высоких технологий, фонды поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, фонды стартового и венчурного финансирования, центры подготовки специализированных кадров.

Современное развитие промышленных производств, экономических инструментов и финансовых институтов в сфере инноваций и инвестирования, создали предпосылки создания и развития инновационной инфраструктуры предприятий в совершенно ином ключе.

Представим инновационную инфраструктуру как комплекс взаимосвязанных структур и процессов, обеспечивающих решение задачи в области инновационной политики предприятия.

Пусть в результате инновационного процесса предприятие самостоятельно выбирает формы и пути реализации своих инновационных возможностей независимо от построения цепочки связей между структурами, при том, что активное и прогрессивное развитие инновационной инфраструктуры в стране является тем механизмом структурных преобразований, с помощью которых можно осуществить ускоренное развитие экономического потенциала регионов в общем и предприятий в частности, и обеспечить резкое повышение общего благосостояния страны.

Производство наукоёмких, инновационных услуг и продукции, требует стартового и оборотного капитала. Получить этот капитал без специальных мер поддержки в нынешних условиях невозможно.

Поэтому формирование эффективной инвестиционной инфраструктуры в современных условиях российской экономики требует теоретического осмысления и формирования рычагов и регуляторов, учитывающих сложившиеся особенности эффективного инвестирования в инновационную инфраструктуру, а

также интегрирующих усилия экономических субъектов, участвующих в инвестиционном процессе, направленном на развитие инновационной инфраструктуры России [1].

Отечественные специалисты внесли большой вклад в раскрытие различных сторон функционирования и развития инфраструктуры. Так, в частности, была выделена производственная инфраструктура, как вспомогательные, дополнительные отрасли, виды производств, виды деятельности, обслуживающие основное производство и социальная инфраструктура, как отрасли, подотрасли непромышленной сферы, опосредованно связанные с процессом производства. Некоторые авторы обращали внимание на то, что по отношению к основному производству инфраструктура играет вспомогательную роль, обеспечивая непрерывность хозяйственного оборота. Таким образом, с позиции российской экономической науки критерием выделения инфраструктуры выступало создание «общих условий производства», поскольку труд работников инфраструктуры создает общие условия функционирования общественного производства.

В дореформенной российской экономической литературе были решены основные научные проблемы в определении сущности инфраструктуры, ее классификации, описании основных элементов производственной и социальной инфраструктуры. По-прежнему соответствует реальной хозяйственной практике выделение в качестве общих условий производства таких объектов как здания, сооружения, сети и т. д., являющихся, по сути, элементами материально-технической базы отраслей производственной и непромышленной сфер. В классическом виде такими элементами являются отрасли транспорта, связи, складское хозяйство, материально-техническое снабжение и соответствующая система электросе-



Рис. 1. Составляющие инновационной инфраструктуры



Рис. 2. Система в общем виде

тей, теплотрасс, газопроводов и нефтепроводов, инженерных коммуникаций и т. д. В послереформенный период в трудах российских ученых продолжалась разработка наиболее актуальных проблем инфраструктуры с учетом потребностей хозяйственной практики. Можно констатировать, что в настоящее время отсутствуют принципиальные противоречия и расхождения между современными и ранее сделанными выводами и заключениями по инфраструктурной проблематике.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность инновационно-ориентированных элементов, способствующих созданию и распространению инноваций, то есть это система содействия инновационной деятельности.

На рис. 1 представлен макет инновационной инфраструктуры, в виде трех составляющих: инновация, элементы инновационной инфраструктуры и инновационная деятельность.

Из определения инновационной инфраструктуры следует, что осуществление инновационной деятельности определяется наличием и взаимодействием элементов инновационной инфраструктуры, среди которых

необходимо наличие следующих:

1. Финансовый элемент. Этот элемент должен обеспечивать источниками финансирования процесс создания инновации на всех этапах, то есть от этапа создания, до практической реализации. Этому могут способствовать методы и способы привлечения финансовых ресурсов, такие как: самофинансирование, инновационный кредит, венчурное финансирование, факторинг, форфейтинг.

2. Правовой элемент. Наличие необходимой нормативной базы в области координации и регулирования инновационной деятельности. Также важным является и правовая культура взаимодействия участников инновационного процесса, субъекту необходимо владеть совершенной юридической базой в части регулирования договорных отношений, где вступают в силу регламенты, локальные нормативные акты субъекта-участника инновационной деятельности.

3. Кадровый элемент. Задача этого элемента состоит в развитии человеческого капитала - носителя инновационных идей и проектов. Во многом культуру новаторства, видения

инноваций необходимо закладывать еще с начальной стадии подготовки будущего специалиста. Новые условия хозяйствования ставят на повестку дня задачу подготовки целого слоя управленцев, которые владели бы специальной системой знаний и отличались глубоким пониманием технико-экономической динамики инноваций в целом. В инновационном же секторе, где создаются и используются принципиально новые продукты и технологии, в том числе и организационные инновации, необходимо ориентироваться и планировать с горизонтом в несколько десятилетий. Это связано с инертностью инноваций и требует совершенно других и стратегий, и алгоритмов, и кадров.

4. Информационный элемент. Информационные ресурсы для инновационной сферы необходимо создавать для всех стадий инновационного цикла в целях обеспечения взаимодействия спроса и предложения инновационной продукции. Эти ресурсы должны учитывать специфику образовательной сферы и новых промышленных регионов, создаваемых в России для активизации инновационного процесса. Таким образом, важнейшим направлением развития инновационной деятельности является создание сквозной системы информационного обеспечения инновационных процессов, охватывающей федеральные, региональные, отраслевые и внутрифирменные инновационные процессы.

Изолированно от ее составляющих, инновационную инфраструктуру можно рассмотреть с позиции существующих подходов в менеджменте: системный, процессный, однако уместным также будет рассмотреть и совокупность этих подходов, которая позволит описать инновационную инфраструктуру как си-

стему бизнес-процессов. Каждый элемент инновационной инфраструктуры имеет свои входы и выходы, например программа подготовки специалистов в области инноваций, законодательная база, нормативные акты, регулирующие инновационную и инвестиционные процессы и т.д.

Система инновационно-ориентированных элементов осуществляющая целенаправленные виды деятельности, преобразует входы и выходы, получая в конечном счете готовый инновационный продукт, представляющий собой ценность для потребителя. При этом можно выделить следующие составляющие системы:

- внешнее окружение - вход, выход системы, связь с внешней средой и обратная связь;

- внутренняя структура - совокупность взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс влияния субъекта управления на объект, переработку входа системы в её выход и достижения целей системы [2]. Схематическое изображение системы представлено на рис. 2.

Инновационная инфраструктура, как система бизнес-процессов с технологической точки зрения в большей степени способствует эффективному распространению инноваций, так как каждый агрегированный процесс имеет четкое описание и направленность на результат – в этом и заключается основное преимущество процессного подхода.

Процессный подход к созданию и развитию инновационной инфраструктуры позволит определять и управлять ключевыми процессами, которые действительно способствуют созданию инноваций, а также интегрировать разрозненные элементы инфраструктуры.

Инновационная инфраструктура, построенная по процесс-

ному принципу – более гибкая и адаптивная, так как существующая координация действий каждого из инновационно-ориентированных элементов определяет их функционал и как каждый вид деятельности влияет на конечный результат [3].

С помощью различных элементов инновационной инфраструктуры решаются такие задачи содействия инновационной деятельности, как разработка и освоение принципиально новых технологий, определение масштабов финансирования долгосрочных приоритетов развития предприятий, обеспечение структуры аллокации ресурсов для превращения знаний в компетенции, информационное обеспечение возникновения, распространения и трансформации инновационных идей в инновационные продукты, локализация технологических решений при разработке собственных инновационных стратегий предприятий.

Поэтому 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.

Литература

1. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. – Москва: РИА «Стандарты и качество», 2004.
2. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике. – Киев: Феникс, 2006.
3. Нестеров А.В. Инновации: системный подход. Статья. «Компетентность», 2007.

Институциональные подходы к идентификации категории антикризисного управления

Шагиева Альбина Хатыповна, к.б.н., ст. преп. кафедры экономики и организации предприятий ФГБОУ ВПО «Казанская государственная академия ветеринарной медицины имени Н.Э.Баумана»

Анализ основных концепций антикризисного управления ведущих отечественных ученых показал, что рассмотрение принципов и функций антикризисного управления являются недостаточными и категория антикризисного управления не имеет своего однозначного понимания в отечественной экономической литературе. Несовершенство теории менеджмента и необходимость исследования проблем «синергии соприкосновения» разноуровневых и разнопредметных систем управления позволит создать основу институциональной системы антикризисного управления, как отдельными отраслями и предприятиями, так и национальной экономики в целом.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисный менеджмент, институционализация антикризисного управления.

Institutional approaches to identification of a category of anti-crisis management.
Shagieva ACh.

The analysis of fundamental concepts crisis managements of advancement of the Russian scientists has shown that consideration of principles and function of crisis management are insufficient, and the category of crisis management doesn't have any certain understanding in the Russian economic literature. Imperfection of the theory of management and necessity of research of problems «contact synergies» different level and different subjects of a control system will allow to create a basis of institutional system of anti-crisis management, as separate branches and the enterprises, and national economy as a whole.

Keywords: Crisis management, institutionalization of crisis management.

Источниковедческий анализ основных концепций антикризисного управления таких ведущих отечественных ученых как А.Г. Аганбегян, Л.И. Абалкин, Г.А. Александров, И.А. Бланк, А.П. Градов, В.В. Ивантер, В.И. Ишаев, Г.Б. Клейнер, Э.М. Коротков, Д.С. Львова, В.И. Маевский, А.Г. Поршнева, Е.Г. Ясин и др. позволяет утверждать, что главный акцент в них делается на принципах и функциях системы антикризисного управления.

Так, Александров Г.А. определяет категорию антикризисного управления как «профилактику банкротства при вхождении предприятия в кризисное состояние, в своевременном «лечении» предприятия, в грамотном и по возможности быстром выводе его из кризиса» [1].

В свою очередь Э.М. Коротков видит антикризисное управление как «управление, в котором поставлено определенным образом предвиденье опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использование его факторов для последующего развития» [2]. При этом методология решения проблем кризисного функционирования организации включает распознавание предкризисных ситуаций; жизнедеятельность в кризисном состоянии; анализ и оценка кризисных ситуаций; разработка управленческих решений в условиях риска; ликвидацию последствий и выход из кризиса.

А.Г. Грязнова определяет категорию антикризисного управления как «систему управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы» [3].

Функциональная позиция наиболее ярко выражена в определении категории антикризисного управления, приводимом И.А. Бланк, который рассматривает ее как «систему принципов, методов разработки и реализации комплекса социальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление финансовых последствий» [4]. При этом автор выделяет такие функции системы как разработку методологических основ антикризисного финансового управления, диагностику финансового кризиса предприятия, разработку стратегии финансового оздоровления, механизмы устранения неплатежеспособного предприятия, методы восстановления финансовой устойчивости предприятия, обеспечение финансового равновесия в процессе развития предприятия, алгоритмы антикризисного финансового управления предприятием.

Еще более узко категорию антикризисного управления рассматривают Гончаров М.М. и Лемзяков Г.А., которые сводят ее к «специфическим свойствам управления, проявляющимся с момента возникновения проблемности (кризисности) в экономическом положении хозяйствующих структур» [5]. При этом возникновение любой кризисной ситуации авторами сводится к наличию угроз

для реализации наиболее важных целей предприятия, дефициту времени для принятия решений по урегулированию кризиса и давлению неких интересов.

Еще более размытое определение системы антикризисного управления приводит Курошева Г.М. [6] определяя ее как «совокупность внешних и внутренних воздействий, обеспечивающих на всех стадиях жизненного цикла предприятия восстановление и стабилизацию его работы (если оно находится в кризисном состоянии) или предотвращение падения роста (неснижения) производства для предприятий, имеющих слабые признаки кризисного состояния».

Систематизированный анализ некоторых определений и категорий антикризисного управления показывает, что наиболее часто выделяются такие категории, как диагностика финансового состояния, методы устранения неплатежеспособности предприятия, аудит и оценка стоимости бизнеса, методы восстановления финансовой устойчивости предприятия, антикризисный менеджмент и маркетинг, реструктуризация задолженности предприятия, разработка стратегии финансового оздоровления, механизмы антикризисного финансового оздоровления предприятия.

Часть авторов считает, что антикризисные меры следует принимать, когда финансовое положение функционирующего на рынке предприятия становится уже печальным, а перспектива банкротства – реальной. Исходя из этого, они полностью игнорируют диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения и акцентируют внимание только на «лечение» кризиса. Другие ученые считают подобный подход неприемлемым и полагают, что главное в антикризисном управлении – это обеспечение условий, когда финансовые затруднения не могут иметь стабильный характер. Речь о

банкротстве в данном случае не идет, поскольку должен быть налажен управленческий механизм устранения возникающих проблем до того, пока они не приняли необратимый характер.

Понятие антикризисного менеджмента включает в себя и временные характеристики. Во-первых, это определение содержит все задачи по разработке и проведению мероприятий, которые во время кризиса ведут к ослаблению, преодолению и т.д. кризисного процесса, что необходимо характеризовать как антикризисный менеджмент в узком смысле, и, во-вторых, к этому необходимо добавить еще профилактику и терапию кризиса, и это будет понятием антикризисного менеджмента в широком смысле.

Таким образом, наиболее распространенным определением категории антикризисного управления является определение, связанное с комплексом мероприятий от предварительной диагностики кризиса и методов по его устранению и преодолению. При этом ни в одном из приведенных определений не присутствуют институциональные признаки системы антикризисного управления. Более того, в большинстве определений даже не присутствуют признаки системности.

В то время как категория системы в управлении по своей структуре поликомпонентна, для идентификации которой в менеджменте используется категория типа управления. Как известно, в теории менеджмента детерминируется более 30-ти типов управления, каждый из которых, в том числе и антикризисное, предполагает наличие структурных признаков типа системы. К таким признакам в первую очередь относят управляющую (субъект) и управляемую (объект) составляющие, внутренние связи, цели и функции, которые при их взаимодействии с другими компонентами среды, используя терминологию теоретиков системологии, приобретают синергети-

ческие свойства информационного единства [7].

Исходя из анализа современной практики антикризисного управления и его системного характера в условиях современного кризиса, можно утверждать, что содержательная область антикризисного управления как типа управления идентифицируется как диффузия отношений и связей разнородных систем управления, координация которых не может быть обеспечена в рамках одного управленческого органа. Безусловно, это в меньшей степени относится к проблемам формирования единого правового пространства в рамках антикризисного законодательства, которое только прописано и поддерживается угрозой санкций контролирующих органов, однако может не выполняться. Ведь в процесс диффузии вовлекаются не только разнородные, но и разнопредметные системы управления, как то органы государственной и исполнительной власти, хозяйствующие субъекты различных видов экономической деятельности (малые, крупные, акционерные, частные, государственные компании), субъекты инфраструктуры (банки, страховые, инвестиционные и аудиторские компании), а также физические лица, как акционеры, так и население.

Поэтому отношения антикризисного управления возникают как бы на стыке, при соприкосновении и инициативе пересеченных разнородных и разнопредметных систем управления в условиях жестких временных и ресурсных ограничений. Именно в этих условиях и при этих соприкосновениях образуются наиболее сильные и неконтролируемые синергетические эффекты.

Как известно, содержательной характеристикой антикризисного управления являются процессы применения законодательных норм банкротства к субъектам хозяйствования, включающих инициативу банкротства, судебные разбира-

тельства, арбитражное управление, санацию и ликвидацию. При этом такие процессы как превентивная диагностика, прогнозирование, создание и реализация инноваций, как важнейшие факторы предотвращения и упреждения кризисных явлений, не включены в сферу антикризисного управления. На стадиях жизненного цикла хозяйствующих субъектов – создание, поиск рыночной ниши, рост, развитие, стагнация, выживание, реорганизация и ликвидация – системе антикризисного управления доступны только две последние. Поэтому, государство, выполняя функцию санации, принимает на себя функции «санитара» в отношении тех предприятий, которые не справляются с принятыми на себя или возложенными на них обязательствами.

В результате чего, основные причины несовершенства системы антикризисного управления отечественными исследователями видятся в несовершенстве теории менеджмента и необходимости исследования проблем «синергии соприкосновения» разноуровневых и разнопредметных систем управления.

В современной экономической литературе обозначились три иерархических уровня построения отечественной модели управления, включающей:

- управляющий или институциональный уровень;
- управляемый или производственный уровень;
- посреднический или инфраструктурный уровень.

В связи с чем, можно предположить, пишет В.С. Пудич, что чем меньше системности в отношениях управляемых и управляющих, тем объемнее промежуточный слой между ними. Общность среды функционирования социально-экономических систем обуславливает единые толкования понятий их открытости и сопряженности в различных иерархиях. Смещение доминанты интересов в среде многотипового управления может происходить, по мнению автора, двумя путями:

- чем больше проблем у низовых систем, тем выше приоритет институциональных систем;

- если у низовых систем нет проблем, то их всегда можно создать искусственно путем введения новых или реформирования старых условий взаимодействия.

Развивая это положение, автор приходит к выводу, что, чем больше усложняется какая-либо институциональная система (налогообложения, страхования, регистрация собственности, пенсионного обеспечения, бухучета, аудита, антикризисного управления), тем больше возникает потребность в диверсификации менеджмента, в увеличении затрат субъектов хозяйствования на обеспечение системы управления.

Таким образом, можно вполне обоснованно предположить, что институционализация системы антикризисного управления предполагает и системный подход, включающий ее реализацию на трех уровнях его организации: макроуровне, мезоуровне и микроуровне. Для макроуровня характерны завершение формирования целостной нормативной базы и установление соответствующих инструментов государственного регулирования разноуровневых и разнопредметных хозяйствующих систем. Для мезоуровня характерно формирование полноценной и адекватной инфраструктуры процесса институционализации антикризисного управления. Для микроуровня характерно формирование внутрикорпоративной нормативной базы и определение ее полномочий в процессе антикризисного управления.

Относительно низшего микроуровня институционализации системы антикризисного управления, сегодня общепризнано положение о том, что причина кризисных явлений на этом уровне связана с дисфункцией механизма взаимодействия с внешней средой. При этом под экономической дисфункцией, например, Сухарев О.Н., понимает «нарушение

функций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера» [8].

При этом Черных В.И. выделяет два типа дисфункций:

- элементные, связанные со сбоем и рассогласованием функций отдельных агентов, подразделений, бизнес-процессов фирмы;

- системные, охватывающие функциональные подсистемы фирмы и ее экономический механизм в целом.

Однако автор несколько односторонне подходит к детерминации внутрифирменных кризисов, рассматривая их исключительно как результат перерастания элементных дисфункций фирмы в системные, ведущие к нарушению ключевых компетенций фирмы, редукции хозяйственных связей с внешней средой, деградации факторов производства, ухудшению конкурентоспособности товаров и дефициту финансовых ресурсов. При этом несостоятельность автор определяет как «негативное состояние фирмы, вызванное ее хронической системной дисфункциональностью, характеризующейся неспособностью к обеспечению самовоспроизводства и неплатежеспособностью».

В данной трактовке не совсем понятна трактовка категории «неспособности» и «хронической системной дисфункциональности», которые представляются несколько декларативными, так как понятия «неспособности» и «дисфункциональности» имеют огромное множество трактовок, которые автор не конкретизирует относительно институциональных факторов системы антикризисного управления.

При этом автор абстрагируется от обратных процессов, связанных с влиянием системных дисфункций на элементные, когда процессы деградации факторов производства как институциональное явление [9] и дефицит финансовых ресурсов приводят к дисфункции бизнес-процессов внутри фирмы.

В.Н. Гаврилова рассматривает кризисное явление как системную дисфункцию в виде несостоятельности «как состояния, при котором возникает нарушение функций экономической подсистемы, влекущее за собой неспособность поддерживать воспроизводство» [10]. Однако у автора также остается открытым вопрос о том, что подразумевается под состоянием «несостоятельности», что особенно важно при идентификации институциональных причин возникновения кризисных явлений.

Необходимо отметить тот факт, что в современной экономической литературе достаточно часто встречается отождествление понятий несостоятельности и банкротства, а следовательно, и характеризующих ими экономических явлений и связей [10]. Как вполне справедливо отмечает Черных В.И. «банкротство целесообразно понимать как институциональную форму несостоятельности, когда данное состояние становится имманентной характеристикой фирмы. Ведь несостоятельность часто возникает как случайный момент в функционировании фирмы, например, вследствие нехватки оборотного капитала, сезонного спада потребительского спроса или конъюнктурных изменений. Но лишь постоянное нахождение фирмы в статусе несостоятельности ведет к инициированию института банкротства».

Более того, Гаврилова В.Н. определяет институт банкротства как «действенный элемент экономики для поддержания общественного воспроизводства посредством очищения экономического пространства от неэффективных участников рынка, перераспределения высвобождающихся средств между перспективными производителями и формирования прогрессивной структуры экономики» [10]. При этом автор забывает о социально значимых субъектах рыночной экономики, экономическая эффективность которых не является кри-

терием определения их функциональности, а рыночные инструменты никогда не были основным инструментарием института антикризисного управления.

Непосредственно институт антикризисного управления ряд авторов определяет как простую двухуровневую систему управления. Так, на макроуровне правовые нормы регулирования несостоятельности фирм призваны способствовать лишь уменьшению хозяйственных рисков в экономике путем ликвидации неэффективных производств. На микроуровне эта система призвана регулировать проведение реорганизации предприятий и их финансовой реструктуризации, повышение качества корпоративного управления, перераспределение собственности в пользу эффективных владельцев, смену неквалифицированных менеджеров и внедрение рациональной системы управления на предприятиях.

Таким образом, можно констатировать, что категория антикризисного управления не имеет своего однозначного понимания в отечественной экономической литературе, что по своей сути достаточно отрадно. Основное внимание при дефиниции этой категории отводится вполне созвучным ее характеристикам, связанным с устранением последствий кризисных явлений, минимизацией экономических потерь, и только затем уже сохранение или ликвидация хозяйствующего субъекта. При этом, как мы уже отмечали, проблемы предупреждения и прогнозирования кризисных явлений, а также адаптации социально-экономических отношений к кризисным условиям существования не подпадают под сферу влияния современного института антикризисного управления. Поэтому главным недостатком большинства теоретических трактовок системы антикризисного управления и доминирующего его понимания во властных структурах является то, что в них отсутствует

институциональный подход к этому системному явлению, что и предопределяет его тупиковый характер развития.

В то же время нельзя забывать, что методы управления всегда ориентированы на конкретные и заданные извне цели управления. При этом сами методы обусловлены также заданным извне набором ограничений, находящимся в рамках системных факторов социально-экономической модели. Не менее важно и значение качества менеджмента, определяемое рядом субъективных факторов управленческой парадигмы. Однако, практика со всей очевидностью свидетельствует о том, что модели управления построенные на принципах «цель – инструмент» в экономических и социальных системах, как правило, демонстрируют низкую эффективность.

Ведь в процессе социального и экономического развития субъекты вынуждены зачастую самостоятельно определять цели своего развития, вырабатывать адекватный заданным условиям извне инструментальный их достижения и таким образом самостоятельно формировать нормы и правила, в соответствие с которыми должна осуществляться управленческая деятельность. Иначе говоря, базовый уровень иерархии управления основывается на парадигме саморазвития в широком понимании этой категории, когда происходит формирование норм и правил, обеспечивающих согласование экономических интересов субъектов экономической системы того или иного уровня. Именно поэтому при моделировании и прогнозировании развития кризисных явлений и мер по их предотвращению необходимо максимально использовать теорию саморазвития или синергетику.

В современных условиях процесс институционализации антикризисного управления тормозится целым рядом факторов макроэкономического характера.

Прежде всего, к ним нужно отнести ярко выраженные процессы «приватизации» информационных потоков. Так, система антикризисного управления как институт в рамках общественных отношений должна опираться на разноуровневые и разнопредметные информационные потоки, исходящие из разных министерств и ведомств. Однако инструмента координации этих потоков в рамках современной структуры органов управления отсутствует. В то же время ряд информационных данных и показателей, не являющихся официальными данными статистики, можно приобрести за плату, что еще более обостряет проблему приватизации информационных потоков как важнейшего ресурса экономического и социального развития. Все это существенно тормозит процесс формирования научно обоснованных и достоверных прогнозов развития экономики, рисков и адекватных мер их минимизации.

Во-вторых, закрытость и недоступность важнейших информационных данных приводит к деградации механизма рефлексии института антикризисного управления, когда субъекты отношений в процессе антикризисного управления не имеют возможности адекватной оценки результатов своего управляющего воздействия, степени достоверности прогнозов возникновения и развития кризисных явлений и масштабов последствий их наступления на всех трех уровнях управленческой структуры общества.

В-третьих, существенным препятствием процессов институционализации антикризисного управления является отсутствие до сих пор единого информационного пространства, в рамках которого возможно формирование полноценного института антикризисного управления.

Таким образом, синергетика и нелинейная динамика, по оценкам специалистов, позво-

ляет использовать их принципы при моделировании прогнозов возникновения кризисных явлений, а также методических подходов формирования системы антикризисного управления. Все это позволяет получать высокоэффективные прогнозы возникновения кризисных процессов даже в тех случаях, когда математические модели для анализируемых процессов неприемлемы. Содержание этого метода основано на моделировании временных рядов, прогноз которых необходимо получить в последовательные моменты времени. Параллельно формируется другой временной ряд, отражающий цели прогнозирования относительно конкретных временных параметров. Наложение фактической истории возникновения кризисов на моделируемые временные ряды позволяет выявить их предвестники.

Согласно официальным данным, на основе этих методов достаточно успешно были прогнозированы скачки безработицы в Европе и структурные кризисы в экономике России в начале 90-х годов. Кроме того, использование этих методов позволило предсказать явления резкого роста особо тяжких преступлений в ряде регионов России.

Кроме того, как сообщалось в СМИ, Институт прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН и ряд других академических институтов выступили с инициативой создания Национальной системой научного мониторинга. Эта инициатива получила поддержку Совета безопасности, МЧС России, а также Совета по науке и технологии при Президенте Российской Федерации. Еще в 2004 г. рядом институтов РАН была разработана соответствующая программа, которая была согласована с заинтересованными ведомствами. Содержание этой программы заключалось в создании национальных моделей социально-экономического развития, мониторинга и привлечение к системному анализу информа-

ционных потоков, которыми сейчас располагает РАН и ряд министерств, ведущих исследования в этой области. Результаты проделанной работы получили высшую оценку многих ведущих отечественных и зарубежных исследователей.

Безусловно, такая модель могла бы лечь в основу создания институциональной системы антикризисного управления, как отдельных отраслями и предприятиями, так и национальной экономики в целом. Так как именно разобщенность и разнонаправленность развития предприятий, отраслей и национальной экономики в целом и является главной проблемой на пути институционализации антикризисного управления. Однако по данным официальных источников, работа по созданию такой системы до сих пор не начата.

Литература

1. Александров Г.А. Антикризисное управление / Под ред. Г.А. Александрова. – М.: БЕК, 2002. – 544с.
2. Антикризисное управление / Под ред. проф. Э.М. Короткова – М.: Инфра-М, 2007. – 620 с.
3. Антикризисный менеджмент / Под редакцией проф. Грязновой А.Г. -М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство ЭКМОС, 1999. - 368с.
4. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2006. - 672с.
5. Гончаров М.И., Лемзяков Г.А. Консалтинг в антикризисном управлении (теория и практика). - М.: Экономика, 2005. - 245с.
6. Курошева Г.М. Теория антикризисного управления предприятием. - СПб.: Речь, 2002. - 372 с.
7. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. 2009. 224 с.
8. Сухарев О. С. Концепции экономической дисфункции и эволюция фирмы // Вопросы экономики. 2002. № 10.

Знания и их роль в управлении бизнес-процессами IT-компаний

Храмов Иван Николаевич,
соискатель, Государственный Университет Управления

В данной статье определены современное значение знаний в новой экономике. Также рассмотрены особенности использования знаний в IT-компаниях.

Ключевые слова. Знания, IT-компания, экономика, технологии бизнеса, маркетинг.

Knowledge and its role in the management of business processes IT-company
Khramov I.I.

In this paper, determining the present value of knowledge in the new economy. Also, the features of the use of knowledge in the IT-companies.

Keywords. Knowledge of IT-company, the economy, technology, business, marketing.

Существующей новой экономике - экономике, основанной на знаниях, свойственен быстрый рост доли наукоемких товаров и услуг, сокращение их жизненного цикла, интеллектуализация технологий бизнеса и маркетинга. Организации, которые быстрее других находят новые знания, обеспечивают их усвоение сотрудниками и внедряют их в практическую деятельность, приобретают несомненные конкурентные преимущества. Знания, интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность получают растущее признание в качестве нового источника богатства компании.

Эта общая для различных сфер человеческой деятельности тенденция приобретает особый резонанс применительно к IT-отрасли, отрасли информационных технологий. Информационная революция, вызванная появлением и стремительным обновлением поколений компьютеров и программных систем, их проникновением практически во все сферы человеческой деятельности, и последовавшая за ней коммуникационная революция, привели с одной -стороны к небывалому прогрессу в обработке, хранении и передаче информации, к ускорению взаимодействия между субъектами и объектами экономической деятельности в глобальном масштабе, и с другой, к появлению ряда новых проблем¹.

Корпоративные системы управления знаниями (СУЗ) рассматриваются в последние годы в качестве действенного инструмента разрешения такого рода проблем, а также в качестве нового подхода к совершенствованию управления IT-компанией, как системой. Особое значение этого подхода для IT-компаний определяется тем, что их продукция является, в основном, идеями, решениями, интеллектуальной собственностью, встроенной в компьютерные коды, реализованные аппаратно или программно.

Основными причинами, приводящими к необходимости внедрения системы управления знаниями в IT-компаниях, являются:

1. Социальная причина. В компании материальное производство становится вторичным по отношению к нематериальному (информации и знанию), появляется новая роль компании, - это работник со знаниями.

Характеристики работника IT-компания:

- Безраздельно владеет средствами производства: интеллект, память, опыт, инициатива.

- Его знания специфичны и могут быть применены в рамках строго определенного бизнес процесса.

2. Экономическая причина. При оценке возврата инвестиций от приобретенных информационных технологий оказалось, что возникает компьютерный парадокс. Определить экономический эффект от вложенных в IT средств просто нельзя. Было проведено исследование IT компаний, которое показало, что если взять всю 100% рыночную стоимость компаний, то 95%, это нематериальный актив, это собственно знания самих сотрудников. Поэтому решение компании данного парадокса в том, что экономическая оценка от внедрения IT строится с учетом знаний, как экономического фактора, следовательно IT сами по себе не являются прибыльными, прибыль формируется через операции со знаниями (данными).

3. Технологическая причина. Заключается в эволюционном процессе развития IT: вычисление, коммуникация, поддержка мыслительной деятельности.

4. Кадровая причина. Костяк ИТ-компаний составляют интеллектуальные работники, которые отличаются высоким уровнем мобильности и способностью работать виртуально; высоким уровнем образования и умственных способностей; полным набором навыков, необходимых для процесса трансформации знаний; уникальными индивидуальными навыками; высокой способностью к самоорганизации; пониманием собственного значения и ценности, способностью превращать эти свойства в материальную выгоду.

Итак, необходимости внедрения системы управления знаниями в ИТ-компаниях во многом продиктована человеческим фактором. К сожалению, российская высшая школа не дает ИТ-компаниям стопроцентно подготовленных специалистов. Одним из препятствий на пути развития ИТ-образования, отвечающего требованиям сегодняшнего дня, является структура утвержденных учебных программ для вузов. Дело в том, что вузы по-прежнему больше ориентированы на подготовку студентов к научной карьере, чем к практической деятельности, хотя понятно, что 90% студентов идет работать именно в бизнес. В программах вузов до 60% времени отводится на обязательные дисциплины – а такая негибкая структура не дает вузам возможности менять программы обучения, отражая новые тенденции в области.

Поскольку компании очень нуждаются в ИТ-специалистах, выпускников- «полуфабрикатов» все равно приходится принимать на работу. Но молодой специалист, даже получивший образование в лучшем вузе страны, все равно нуждается в «доработке»: его надо доучивать, учить практике, на что уходит от 3 до 6 месяцев, а для многих специальностей - и больше (порядка 3 лет). Нельзя не отметить также, что знания в ИТ-сфере устаревают очень быстро, поэтому, после получения

высшего образования, эти специалисты все равно должны постоянно повышать квалификацию.²

Анализ литературных источников по проблематике управления знаниями³ обнаруживает два значительно отличающихся друг от друга подхода в построении систем управления знаниями.

Первый базируется на использовании различных комбинаций уже зарекомендовавших себя информационных технологий, реализующих отдельные функции и процессы работы со знаниями. К ним относятся, ставшие уже стандартными, ИТ-технологии, такие как, E-mail, доски объявлений, дискуссионные форумы, web-порталы, а также технологии, использующиеся при построении экспертных систем (распознавание образов и ситуаций, автоматическое аннотирование и классификация, и т.п.). Очевидно, что данный подход, именуемый классическим, является неким развитием информационных систем компаний в части работы с неявными знаниями.

Второй подход⁴ базируется на использовании семантических технологий, то есть на методах работы со смыслом и семантикой данных, на онтологических описаниях предметных областей человеческой деятельности, на использовании метаописаний, семантического поиска и логического вывода.

Можно определить онтолого-семантический подход, является более новым, сулящим большие перспективы в обучении современных компьютерных систем работе со смыслом данных и информации, в извлечении на этой основе новых знаний, в создании более эффективных средств и сред для сотрудничества специалистов и обмена знаниями. Естественно, что онтолого-семантический подход сталкивается с определенным дефицитом методов, средств и технологий, не только в части их разработки, но и в части приложения к конкретным предметным областям и осо-

бенностям конкретных компаний.⁵

Говоря о деятельности по управлению знаниями, представители западных компаний имеют в виду протекание в организации следующих восьми процессов⁶:

- 1) создание новых знаний;
- 2) обеспечение доступа к ценным знаниям за пределами организации;
- 3) использование имеющихся знаний при принятии решений;
- 4) воплощение знаний в процессах, продуктах и/или услугах;
- 5) представление знаний в документах, базах данных, программном обеспечении и т. д.;
- 6) стимулирование роста знаний посредством организационной культуры и поощрений;
- 7) передача знаний из одного подразделения организации в другое;
- 8) измерение ценности интеллектуальных активов (knowledge assets) или/и влияния управления знаниями на результаты бизнеса.

Управление знаниями классически включает в себя пять фундаментальных процессов⁷:

Создание: результатом является новое знание;

Поиск: поиск и представление неявных знаний в явной форме, что делает возможным сбор индивидуальных знаний для коллективного использования;

Систематизация (организация): классификация и категоризация знаний с целью их последующего целенаправленного извлечения; поддержание целостности данных за счет реализации соответствующих процессов;

Доступ: действия, с помощью которых знания посылаются или запрашиваются конкретным пользователем;

Использование: применение знаний в работе, принятии решений и реализации возможностей.

На практике, при реализации проекта по созданию системы управления знаниями ком-

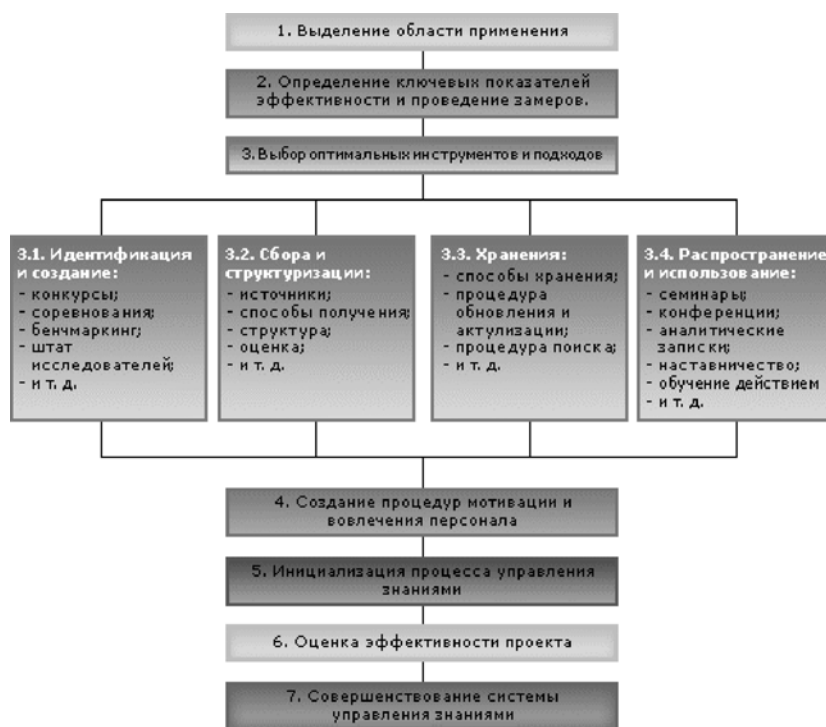


Рис. 1. Процедура создания СУЗ



Рис. 2. Связь между процессами работы со знаниями и бизнес-процессами⁸

пания проходит следующие этапы, изображенные на рис. 1.

Система управления знаниями находится во взаимосвязи с бизнес-процессами (рис. 2).

Спецификой процесса управления знаниями в IT-компаниях является хранение и поддержание в актуальном состоянии информации, описываю-

щей специфику работы определенной IT-инфраструктуры, специалистов, использования технологий, поправки к документации, практические советы по исправлению ошибок и т. п.⁹

Для успешной реализации процесса управления знаниями необходимо определить для компании следующие понятия:

1. Владелец процесса управления знаниями. Следует определить человека, который более других в компании заинтересован в существовании базы знаний, в ее актуальности и качественном использовании. Скорее всего, это будет СIO или руководитель IT-инфраструктуры, хотя может быть и другой IT-руководитель. Основная забота владельца процесса - финансирование запуска и поддержки процесса и определение метрик, ключевых показателей производительности процесса и их целевые значения, т. е. то, что необходимо получить в качестве результата работы процесса.

2. Менеджер процесса управления знаниями. Необходимо также сотрудник, который занимается непосредственно организацией процесса и подотчетен владельцу процесса по получению регулярных значений установленных метрик. Обычно это рядовой менеджер одного из подразделений IT-эксплуатации либо менеджер процесса управления инцидентами или процесса управления проблемами.

3. Формат и место размещения базы знаний.

4. Регламент доступа к базе знаний, правила ее создания и корректировки.¹⁰

Подводя итоги, можно отметить, что на практике отдельными наиболее популярными направлениями внедрения системы управления знаниями в IT-компаниях являются: распространение передового опыта в самой компании; повышение эффективности обучения персонала; сбор идей и информации для создания новых товаров, услуг...; формирование библиотеки выполненных работ для минимизации повторов и нерационального расходования времени; оптимизировать информационные потоки в компании; сократить уровень управления и повысить эффективность деятельности управляющей структуры; создание новых знаний и подходов; формирование базы знаний для регулярного пересмотра страте-

гии компании и т.д. Однако актуальной на сегодняшний день является задача формирования единого концептуального подхода к формированию системы управления знаниями в IT-компаниях, учитывающую специфику протекающих в ней процессов.

Литература

1. Акмеев Р. Управление знаниями в ИТ <http://www.akmееv.ru>

2. Большая Советская Энциклопедия / Под ред. А.М. Прохорова. М.: Советская Энциклопедия, 1972. - Т. 9. - 555 с.

3. Измestьев Д.В., Гаврилова О.А. Специфика обучения ИТ-специалистов в России <http://academy.ru/t.asp?id=115&checked=yes>

4. Тузовский А. Ф., Чириков С. В., Ямпольский В. З. Системы управления знаниями. Методы и технологии. – Томск: Изд-во НТЛ, 2005. – 260 с.

5. Турчин В.Ф. Феномен науки: Кибернетический подход к эволюции. 2-е изд. М.: ЭТС, 2000. - 368 с.

6. Управление знаниями. Серия Классика Harvard Business Review. М.: Издательство «Альпина Бизнес Букс», 2006. <http://www.connect.ru/>

7. Чириков Сергей Владимирович. Стратегия и модели управления знаниями в IT-компаниях : Дис. ... канд. техн. наук : 05.13.01 Томск, 2006 166 с. РГБ ОД, 61:06-5/2758

8. Aldea A., Banares.- Alcantara R., Vocio J. An

Ontology-Based Knowledge Management Platform. / In Proceedings of Workshop on Information Integration on the Web, pp. 177-182, Acapulco (Mexico), 2003

9. Davies J., Fensel D., Frank van Harmelen (eds). Towards the semantic Web: Ontology-driven Knowledge Management. John Wiley & Sons Ltd, 2003.

10. Drucker P.F. Post-Capitalist Society. Oxford University Press, 1993.

11. Maier R. Knowledge management systems: Information and communication technologies for knowledge management. Berlin Heidelberg: Springer Verlag, 2004. - 635 p.

12. http://www.mbschool.ru/corporate_page.php?page=43

Ссылки:

1 Тузовский А. Ф., Чириков С. В., Ямпольский В. З. Системы управления знаниями. Методы и технологии. – Томск: Изд-во НТЛ, 2005. – 260 с.

2 Измestьев Д.В., Гаврилова О.А. Специфика обучения ИТ-специалистов в России <http://academy.ru/t.asp?id=115&checked=yes>

3 Maier R. Knowledge management systems: Information and communication technologies for knowledge management. Berlin Heidelberg: Springer Verlag, 2004. - 635 p.; Davies J., Fensel D., Frank van Harmelen (eds). Towards the semantic Web:

Ontology-driven Knowledge Management. John Wiley & Sons Ltd, 2003.; Aldea A, Banares.- Alcantara R., Vocio J. An Ontology-Based Knowledge Management Platform. / In Proceedings of Workshop on Information Integration on the Web, pp. 177-182, Acapulco (Mexico), 2003

4 Большая Советская Энциклопедия / Под ред. А.М. Прохорова. М.: Советская Энциклопедия, 1972. - Т. 9. - 555 с.; Турчин В.Ф. Феномен науки: Кибернетический подход к эволюции. 2-е изд. М.: ЭТС, 2000. - 368 с. (доступно по адресу <http://www.ets.ru/turchin>); Drucker P.F. Post-Capitalist Society. Oxford University Press, 1993.

5 Чириков Сергей Владимирович. Стратегия и модели управления знаниями в IT-компаниях : Дис. ... канд. техн. наук : 05.13.01 Томск, 2006 166 с. РГБ ОД, 61:06-5/2758

6 Управление знаниями. Серия Классика Harvard Business Review. М.: Издательство «Альпина Бизнес Букс», 2006. <http://www.connect.ru/>

7 http://www.mbschool.ru/corporate_page.php?page=43

8 Чириков Сергей Владимирович. Стратегия и модели управления знаниями в IT-компаниях : Дис. ... канд. техн. наук : 05.13.01 Томск, 2006 166 с. РГБ ОД, 61:06-5/2758

9 Р. Акмеев Управление знаниями в ИТ <http://www.akmееv.ru>

10 Р. Акмеев Управление знаниями в ИТ <http://www.akmееv.ru>

Пути активизации инновационной деятельности на базе бизнес-инкубаторов и технопарков

Тормышева Татьяна Анатольевна аспирант кафедры «Антикризисное управление» Института экономики и антикризисного управления (г. Москва) зам. генерального директора «Российской ассоциации инновационного развития»
tormi@mail.ru

В мире наблюдается устойчивая тенденция к расширению использования бизнес-инкубаторов и технопарков, как инструментов экономического развития, особенно в депрессивных регионах. Развитие бизнес-инкубирования становится обязательным элементом экономических программ правительств большинства экономически развитых, а также развивающихся стран. Автор статьи рассматривает пути активизации инновационной деятельности на базе бизнес-инкубаторов и технопарков. Ключевые слова. Бизнес-инкубатор, бизнес-инкубирование, инновации, национальная инновационная система, технопарк

Ways to enhance innovation-based business incubators and technology parks
Tormysheva T.A.

In the world there is a steady tendency to expansion of business incubators and technology parks, as a tools for economic development, especially in depressive regions. Development of business incubation becomes obligatory element of the economic programs of the governments of most of the economically developed and developing countries. The author of the article considers the ways of activation of innovative activity on the basis of business-incubators and technology parks.

Key words. Business-incubator, business инкубирование, innovation, national innovation system, technology park.

Несмотря на глубокую проработку теоретических и практических аспектов формирования и функционирования национальной инновационной системы, вопросы управления развитием этой системы и отдельных ее элементов, в частности инфраструктурных (технопарки, бизнес-инкубаторы, центры коммерциализации технологий) остаются недостаточно изученными,

несмотря на высокую актуальность темы, сегодня остаются недостаточно рассмотренными вопросы разработки комплексного подхода к развитию инновационной системы России.

Используемые в настоящее время подходы к управлению процессами инновационного развития преимущественно ориентируются на сравнительный анализ российского и зарубежного опыта в области поддержки инноваций и развития инновационных систем и разработку государственных инициатив в данных областях.

В показателях реализации Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года для задачи Создание эффективной инновационной инфраструктуры, обеспечивающей трансфер результатов сферы исследований и разработок в российскую и глобальную экономику, а также развитие малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере указаны только 5 показателей [1]:

- прирост числа малых инновационных предприятий (единиц/в год);
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции малых предприятий (%);
- объем инновационной продукции (услуг, связанных с инновациями), реализованной организациями инновационной инфраструктуры (млрд. руб.);
- число ежегодно создаваемых элементов инфраструктуры национальной инновационной системы (ед.);
- объем инвестиций фондов, осуществляющих прямые и венчурные инвестиции в компании высокотехнологичных секторов (млрд. руб.).

В Целевых индикаторах реализации вышеуказанной Стратегии полностью отсутствуют показатели деятельности инновационной инфраструктуры, показатели качества существующей инфраструктуры, из этого следует, что страна не поставила перед собой задачу качественного развития инновационных бизнес-инкубаторов, технопарков и других элементов инновационной инфраструктуры.

Анализ многочисленных исследований по проблеме оценки эффективности инновационной деятельности показал, что в подавляющем большинстве случаев внимание авторов сосредотачивается на методологии оценки экономической эффективности научных, научно-технических и инновационных разработок и инвестиционных проектов.

Для преодоления такой ситуации и стимулирования развития бизнес-инкубирования в России, необходимо разрабатывать специальные инструменты статистического наблюдения элементов инфраструктуры инновационной системы, которые могли бы применяться ко всем ее объектам на постоянной основе.

Процесс взаимодействия основных участников инновационных процессов в бизнес-инкубаторах в связке «государство – наука –

бизнес» происходит нелинейно, неоднозначно при быстрой смене ведущих игроков в сложном переплетении интересов, целей и реальных перспектив.

Для решения проблем взаимодействия участников инновационных процессов и снижения барьеров коммерциализации и вывода на рынок новых продуктов и существуют бизнес-инкубаторы и технопарки. Но, в настоящее время большинство структур, называющих себя инкубаторами, реально занимают лишь сдачей собственности в аренду, т.к. именно аренда является основной доходной частью данных структур. Ситуацию необходимо в корне менять и решить главные вопросы: как привлечь инвестиции и заинтересовать частный капитал в малый инновационный бизнес, и соответственно, создать в бизнес-инкубаторах эффективный механизм выращивания малых компаний в короткие сроки. Как показывает практика, бизнес-инкубаторы и технопарки, в основе которых лежит сдача помещений в аренду, а не предоставление услуг по выращиванию бизнеса, терпят неудачу. Зарубежные аналитики выделяют следующие основные причины закрытия технопарков и бизнес – инкубаторов [5]:

- отсутствие спроса у потенциальных резидентов на помещения инкубатора и/или на землю, здания и сооружения;
- отсутствие стабильной поддержки со стороны учредителей, местных органов власти и управления;
- отсутствие “чемпиона” сильного лидера команды менеджеров бизнес-инкубатора;
- бюрократические методы управления;
- неправильно выбранная организационно-правовая форма деятельности;
- неправильное географическое размещение;
- слабые связи с научными организациями или полное отсутствие таковых связей.

Во избежание закрытия и для повышения эффективности

деятельности инкубаторов и технопарков необходимо осуществлять их деятельность на основе принципов:

- самодостаточность и независимость от прямого государственного финансирования. Государственная поддержка в большей степени должна быть направлена напрямую на разработчиков инновационных идей и на малые инновационные предприятия;

- создание привлекательных условий для частных и венчурных инвесторов;

- социально-экономическая направленность результатов деятельности технопарков и инкубаторов, которые должны отвечать интересам регионов, в которых они находятся.

В первую очередь необходимо, что бы инкубатор, как самостоятельная структура или как часть технопарка, стал коммерчески успешным и эффективным предприятием, которое «делает деньги» на высоких технологиях и инновациях. Это рискованный бизнес: мировая практика показывает, что более половины всех проектов в сфере новых технологий заканчиваются неудачей. Зато удачные проекты отличаются сверхприбыльностью. Для того чтобы понять, насколько прибыльным будет технопарк или инкубатор, необходимо четкое и системное планирование – начиная с этапов финансирования и выбора местоположения до отбора кадров. Все это реализуемо, даже в наших непростых условиях, в условиях экономического кризиса. Главное – это четкое понимание целей и задач, гениальная идея и хорошие менеджеры проектов.

Также для повышения эффективности работы технопарков и инкубаторов необходимо выстроить их управление. Многие зарубежные технопарки и инкубаторы управляются советом, состоящим из основных участников (представителей бизнеса, науки, инвесторов и региональных чиновников, ответственных за развитие малого бизнеса), - фактически это

аналог совета директоров в любой компании. В целом успешные европейские и американские технопарки руководствуются теми же принципами, что и любая самостоятельная коммерческая фирма, - экономической эффективностью [2].

Для повышения эффективности деятельности инкубаторов необходимо, по мнению автора диссертации, изменить перечень основных услуг инкубатора, указанных в Приказах Минэкономразвития и добавить в него услуги:

- оказание помощи по вопросам управления малым инновационным предприятием;

- доступ к венчурному финансированию или предоставление средств из собственных фондов венчурного и семенного капитала;

- консультирование по вопросам оформления и использования интеллектуальной собственности;

- технологическая экспертиза проекта;

- инжиниринг;

- трансфер;

- оказание помощи в сертификация, лицензирование и иных услугах, прямо или косвенно связанных с инкубированием;

- поиск «первых» клиентов для инкубируемых компаний;

- предоставление на льготных условиях лабораторного и производственного оборудования;

- предоставление прединкубационных и постинкубационных услуг.

Эффективно работающие технопарки и бизнес – инкубаторы в ближайшие годы должны стать важнейшим элементом национальной инновационной системы, т.к. именно эти объекты инновационной инфраструктуры являются элементами, способствующими внедрению современных технологий, повышению производительности труда и производству высокотехнологичной продукции. Необходимо, чтобы создание инкубаторов и технопарков привели к постепенному охвату всех

инновационных инициатив, предлагаемых российскими разработчиками [4].

История развития мирового движения бизнес-инкубирования насчитывает уже три поколения. Разделение на поколения является условным. Так, первое поколение бизнес-инкубаторов принято связывать с 70-ми годами XX века, хотя известно, что первые инкубаторы в 50-х годах и начали использоваться для реструктуризации и диверсификации экономики на локальном уровне, а также для создания новых рабочих мест, обеспечения социальной стабильности в регионах. Отличительной особенностью инкубаторов первого поколения было то, что они представляли собой государственные, неприбыльные организации. Они не являлись самокупаемыми структурами, не были ориентированы на получение прибыли и даже не стремились к этому. Первые бизнес-инкубаторы были инкубаторами смешанного типа, неспециализированными и представляли услуги для предприятий разных секторов экономики. Так, они предоставляли стандартный, достаточно ограниченный набор услуг: сдача помещений в аренду, предоставление коммунальных услуг и обеспечение предприятий средствами коммуникации, но и именно аренда помещения рассматривалась в качестве ключевой характеристики, отличающей инкубаторы от других инструментов политики, связанных с поддержкой малого бизнеса [3].

Становление и развитие второго поколения бизнес-инкубаторов (80-90 г.г. XX века) предопределено изменением условий развития и ускорением ритма эволюции, включая эволюцию науки и технологий, возникла необходимость ускорения трансферта знаний и технологий и ускорения процессов коммерциализации исследований и разработок. Для того чтобы выжить, площадей и стандартного набора услуг стало уже недостаточно. Необходим

доступ к информации, финансовым ресурсам, технологиям, постоянное повышение профессионального уровня работников малых предприятий и менеджеров инкубаторов.

Модель функционирования, характерная для инкубаторов второго поколения, может быть описана следующим образом: определение рынка, на котором будет работать инкубатор, разработка бизнес-плана, включая определение точки самоокупаемости инкубатора, формирование политики приема-выпуска, а также политики взаимодействия с компаниями, работающими в стенах инкубатора, и разработка политики по оказанию услуг бизнес-инкубирования. Новой функцией инкубаторов стало стимулирование взаимодействия и налаживание связей между компаниями, находящимися на площадях инкубатора.

В конце XX века параллельно со вторым поколением стало появляться третье поколение инкубаторов, ключевой задачей которых является обеспечение условий для роста той части наукоемкого бизнеса, который относится к быстроразвивающимся технологическим областям, то есть фактически к базисным технологиям общества знаний. Таким образом, задачей инкубаторов третьего поколения является формирование «двигателя» структурно-технологических изменений. В настоящее время в экономически развитых странах эту задачу они выполняют не как инструмент национальной и региональной политики, а как инструмент, который используется частным сектором в процессе самоорганизации для формирования новых рынков и укрепления своих позиций на них [5].

Важнейшей особенностью инкубаторов третьего поколения является то, что они создаются, как правило, венчурными капиталистами либо крупными транснациональными промышленными или консалтинговыми компаниями, в отличие от инкубаторов второго и первого

поколения, где инициатива, исходит от структур власти. Это сыграло решающее значение и предопределило роль инкубаторов новой экономики с самого начала их становления как структур глобальной экономики. Независимо от того, в каких странах зарегистрированы инкубаторы, они являются транснациональными, глобальными игроками: и капитал, питающий их, и продукция, выпускаемая ими, и стратегические партнеры выстраиваются без привязки национальным границам.

Отличительной особенностью инкубаторов третьего поколения является их ориентация на производство прибыли, а не на самоокупаемость. Более того, доходы инкубаторов третьего поколения формируются не из арендной платы за услуги, а из доходов на инвестиции, которые инкубатор сам вкладывает в развитие малых предприятий. На первый план выходит способность менеджеров создать хорошо организованные сети стратегических партнеров бизнес-инкубатора, а квалификация менеджеров становится ключом к успеху.

В настоящее время в России существует только два поколения бизнес-инкубаторов, развивающихся параллельно друг другу, деятельность которых зависит от объема и стоимости площадей, сдаваемых в аренду. Появление третьего поколения бизнес-инкубаторов, повлияет на трансформацию модели российских бизнес-инкубаторов второго поколения и ускорит их изменения. Такую трансформацию можно ожидать в отношении той части инкубаторов второго поколения, которая ориентирована на выращивание малых предприятий наукоемкого бизнеса в быстро развивающихся технологических областях. Поэтому можно ожидать более динамичной ориентации инкубаторов второго поколения в сторону частного сектора и переориентации от неприбыльной формы к формированию прибыли, в

сторону более активных шагов по встраиванию в глобальную инновационную систему. Для ускорения таких процессов необходимо, чтоб традиционные бизнес-инкубаторы все в большей степени делали акцент на предоставление услуг по развитию бизнеса и включали в свою модель функционирования виртуальную составляющую.

Обобщая возможные пути развития и повышения эффективности бизнес-инкубирования, можно сделать следующие выводы:

В первую очередь необходимо законодательно закрепить за инкубаторами и технопарками обязанности всесторонней помощи малым предприятиям, находящимся на их площадях, а помощь в привлечении финансирования в инновационных проекты малых компаний;

Во-вторых, необходимо разработать и утвердить на федеральном уровне систему мониторинга бизнес-инкубаторов и по итогам этого мониторинга оказывать государственную финансовую поддержку.

В-третьих, необходимо предусмотреть возможность привлечения государственного финансирования в частные бизнес-инкубаторы и технопарки, в виде грантов, при условии, что по итогам анализа и мониторинга их деятельности они не менее 2-3 лет показывают положительную динамику своего развития.

В перспективе предстоит значительно обогатить как формы самих инкубаторов и технопарков, так и методологию, инструментарий, которыми оперируют эти структуры. Для этого сегодня должны быть макси-

мально поняты институциональная особенность и истинный потенциал таких структур.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года
2. Петр Биргер. Будущее за ними. «Эксперт Северо-Запад». №23 (228) – 2005 г. с.35-37
3. Бизнес-инкубаторы в Национальной инновационной системе / М.: Современная экономика и право, 2006
4. Национальная инновационная система в социально-экономическом пространстве / В.А. Васин, Л.Э. Миндели. – М.: ИПРАН РАН, 2011.
5. Benchmarking of Business Incubators. – European Commission Enterprise Directorate General, February 2002

Взаимосвязь развития информационных технологий с конкурентоспособностью страны

Сучков Дмитрий Владимирович
аспирант кафедры Мировая экономика, Российский Университет Кооперации
suchkovdmityr@ya.ru

Статья посвящена исследованию взаимосвязи развития информационных технологий с конкурентоспособностью страны. Автором проанализированы основные индексы международной конкурентоспособности. Основное внимание уделено анализу факторов низкой конкурентоспособности России в настоящее время. Ключевые слова: международная конкурентоспособность, информационные технологии, индексы конкурентоспособности.

The relationship of information technology to the competitiveness of the country
Suchkov D.V.

The article investigates the relationship of information technology to the competitiveness of the country. The author analyzes the main indices of international competitiveness. Emphasis is placed on the analysis of the factors of low competitiveness of Russia at this time.

Keywords: international competitiveness, information technology, the indices of competitiveness.

Тенденции развития современного общества приводят к тому, что любая технология рано или поздно становится информационной технологией: если не полностью, то по крайней мере отдельные ее компоненты имеют отношение к информационным технологиям (ИТ), а если не имеют, то в ближайшее время будут иметь. Вся наша жизнь - бизнес, системы управления, культура - проходит под знаком ИТ. Современный мир стремительно меняется: стираются старые контуры, вырисовываются новые, и в ближайшем будущем темпы изменений будут только расти.

Конкурентоспособность в современных условиях - не показатель состояния экономики, а движущая сила ее развития, которая зависит от уровня развития человеческого потенциала страны. Целесообразно выделить среди факторов, определяющих состояние конкурентоспособности страны, те, которые влияют на процесс перехода к экономике, основанной на знаниях, и свидетельствуют о готовности к такому переходу.

В настоящее время разработано значительное количество различных систем индикаторов и индексов, которые используются для проведения сопоставительного анализа развития различных стран мира в направлении информационного общества, экономики знаний, внедрения технологий электронного правительства, использования ИКТ и т.п.

Дадим характеристику трех систем индикаторов ИКТ:

1) Networked Readiness Index (NRI) – индекс сетевой готовности, который составляется в рамках сотрудничества Всемирного экономического форума и бизнес-школы INSEAD;

2) ICT Development Index (IDI) – индекс развития ИКТ, разрабатываемый Международным телекоммуникационным союзом;

3) Knowledge Economy Index (KEI) – индекс экономики знаний как часть методологии Всемирного банка.

Кроме того, проанализируем конкурентные позиции России в мировом рейтинге на основе изучаемых индексов.

1) Networked Readiness Index (NRI) – индекс сетевой готовности. Комплексная оценка на основе различных индексов в межстрановой сопоставительной перспективе представлена во Всемирном отчете об информационных технологиях (The Global Information Technology Report), который является результатом совместной работы Всемирного экономического форума (The World Economic Forum, WEF) и Европейского института делового администрирования (INSEAD) в рамках проекта Глобальная сеть конкурентоспособности (в литературе – также: «Рейтинг глобальной конкурентоспособности» или «Индекс глобальной конкурентоспособности») (Global Competitiveness Network) при финансовой поддержке компании Cisco Systems, мирового лидера на рынке сетевого оборудования. Впервые опубликованный в 2001 г., вот уже девять лет отчет акцентирует внимание международной общественности на важности ИКТ для национальной конкурентоспособности и стратегий развития и предоставляет инструменты для мониторинга национального прогресса, а также примеры лучших практик и политик в области развития ИКТ [1, с.35].

Индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index, NRI) был разработан INSEAD в 2002 г. как часть совместного с WEF исследова-

довательского проекта, и является основным инструментом для измерения способности стран использовать преимущества ИКТ для повышения своей конкурентоспособности.

NRI состоит из трех субиндексов (subindex), каждый из которых включает три раздела (pillar). Каждый раздел состоит из n показателей (variable).

Рейтинг Global Information Technology Report 2009-2010, опубликованный Всемирным экономическим форумом, возглавила Швеция. Второе место по активности использования информационных технологий занял Сингапур, третье - Дания, четвертое - Швейцария, пятое - США и другие страны Северной Европы вместе с Канадой. Гонконг и Нидерланды завершили десятку лидеров. Россия в 2010 году оказалась на 80 месте по уровню использования ИТ [2, с.216].

Всего в рейтинг вошло 133 страны, а отчет и в дальнейшем остается наиболее авторитетной и всеохватывающей международной оценкой влияния ИКТ на процесс развития и конкурентоспособности стран. Доклад готовится Всемирным экономическим форумом в сотрудничестве с INSEAD, ведущей международной бизнес-школой, в рамках глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума в сети и промышленном партнерстве, программе информационных технологий и телекоммуникаций.

Для каждой страны в рейтинге рассчитывается индекс сетевой готовности, который рассматривается как подготовленность стран к эффективному использованию ИКТ в трех аспектах: совместный бизнес, регулирование и инфраструктуры в области ИКТ; готовность трех основных заинтересованных групп в обществе - физических лиц, бизнеса и правительства - в использовании и получении выгоды от ИКТ. Для Швеции он составил 5,65, для России - 3,58. Оценивая уровень развития ИТ в странах, авторы отчета оцени-

вали доступность технологий для пользователей, готовность граждан использовать технологические новинки, а также уровень их использования.

Согласно упомянутому рейтингу развития информационных технологий, составленному и опубликованному экспертами Всемирного экономического форума (ВЭФ) в 2011 году, сегодня Россия занимает 77-е место в мире по данному показателю. По сравнению с прошлым годом, Россия улучшила свой результат на три позиции. Рядом с ней в списке Гамбия (76-е место) и Мексика (78-е). При этом «индекс сетевой готовности», определяющий уровень развития информационных технологий в стране, равен уже 3,7 [1, с.216].

К сильным сторонам России относится благоприятная среда для развития ИКТ-инфраструктуры (42 место), а также достаточно высокий уровень готовности населения к использованию ИКТ (59 место) и непосредственного использования ИКТ населением (55 место). В то же время, ряд проблем препятствуют распространению ИКТ; в том числе неразвитый рынок (118 место) и законодательное регулирование (111 место) и низкие уровни готовности к использованию ИКТ и непосредственного использования ИКТ со стороны бизнеса и госсектора.

2) ICT Development Index (IDI) – индекс развития ИКТ был разработан Международным телекоммуникационным союзом (International Telecommunication Union, ITU) в 2007г. и объединил три ранее существовавших индекса, предложенных ITU для оценки развития и использования ИКТ в разных странах: Digital Access Index (DAI), Digital Opportunity Index (DOI) и ICT Opportunity Index (ICT-OI) [1, с.40]. Название объединенного индекса «ICT Development Index» отражает его основную цель – отслеживать прогресс в развитии ИКТ в разных странах, а также показывать глобальное цифровое неравенство, т.е. разли-

чия между странами, имеющими разные уровни развития ИКТ. Основу индекса IDI составляет модель процесса развития страны на пути к информационному обществу, включающая три стадии:

- готовность ИКТ (ICT readiness) – отражает уровень существующей инфраструктуры ИКТ и ее доступность;

- интенсивность ИКТ (ICT intensity) – отражает уровень использования ИКТ в обществе;

- влияние ИКТ (ICT impact) – отражает результат эффективного использования ИКТ.

В период между 2007 и 2008 годами все 159 стран, которые включены в этот индекс, улучшили свои показатели, подтверждая, таким образом, тезис отнюдь не стремительного формирования глобального информационного общества. Еще одним аргументом в его пользу является заметное сокращение «цифрового разрыва», который анализировался в течение 2002-2008 гг. по четырем группам стран, - в соответствии с наивысшим высоким, средним и низким уровнем индекса IDI. Результаты показывают, что «цифровой разрыв» между группой с «высоким» уровнем и каждой из трех других групп сокращается и что группа с «высоким» уровнем сближается с группой с «высоким» уровнем. Россия в этом рейтинге попала в лидеры «средней» группы: в 2008 году по индексу IDI она заняла 48 место, а в 2007 г. этот показатель был несколько лучше - 46. Хотя в абсолютном измерении индекс вырос с 4,13 в 2007 до 4,54 в 2008 г., что свидетельствует не об ухудшении состояния развития ИКТ, а о замедлении темпов роста по сравнению с другими странами [3].

Эксперты ВЭФ относят к сильным сторонам России благоприятную среду для развития инфраструктуры, достаточно высокий уровень готовности населения к использованию компьютеров и непосредственное использование ИТ-технологий населением. В рейтингах,

составленных по данным показателям, Россия занимает 42-е, 59-е и 55-е места соответственно. Распространению ИКТ в России, по мнению тех же экспертов, препятствуют несколько проблем: неразвитый рынок (118-е место), плохое законодательное регулирование (111-е место) и низкий уровень готовности к использованию технологий со стороны бизнеса и госсектора.

3) Knowledge Economy Index (KEI) – индекс экономики знаний. Для оценки степени готовности стран для перехода к экономике, основанной на знаниях, Всемирным банком предложен Индекс экономики знаний - ИЭЗ (The Knowledge Economy Index - KEI). Предполагается, что Индекс должен использоваться государstвами для анализа проблемных моментов в их политике и измерения готовности страны к переходу к модели развития, основанной на знаниях. В основе расчета Индекса лежит предложенная Всемирным банком «Методология оценки знаний» (The Knowledge Assessment Methodology — КАМ), которая включает комплекс из 109 структурных и качественных показателей, объединенных в четыре основные группы: Это композитный индекс, для построения которого используются четыре агрегированных индекса: экономического стимулирования и институционального режима (Economic Incentive and Institutional regime); образования и человеческих ресурсов (Education and Human resources); инновационной системы (The Innovation System); информационных и коммуникационных технологий (Information and Communication Technology - ICT). Определяется KEI как среднее арифметическое от четырех его составляющих.

Каждый из агрегированных индексов - это средняя арифметическая величина нормализованных данных ряда показателей определенной группы. Для нормализации используется

совокупность данных (значений) показателей всех стран, которые ранжируются по тем или иным показателям от 1 до 132 (количество обследованных стран).

Нормализованный показатель для страны рассчитывается как отношение числа стран, показатели которых хуже данной, к числу всех рассмотренных стран, в результате чего нормализованный показатель приобретает значение от 0 до 10 и фактически определяет состояние определенной страны в сравнении с показателями других стран.

По данным за 2009 год, Россия заняла 60-е место, получив соответствующие значения по четырем агрегированным индексам: экономического стимулирования и институционального режима - 1.76 балла; инновационной системы - 6.88; образования и человеческих ресурсов - 7.19; информационных и коммуникационных технологий - 6.38 [4].

Рассмотрим как составляющие данного индекса (KEI) представлены в показателях, характеризующих конкурентоспособность стран.

В Глобальном отчете о конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report) Всемирного экономического форума подается композитный индекс - Глобальный индекс конкурентоспособности - ГИК (The Global Competitiveness Index), который определяется на основе трех составляющих: основные требования (Basic requirements), факторы повышения эффективности (Efficiency enhancers) и инновационные факторы (Innovation factors).

Основные требования включают институции, физическую инфраструктуру, макроэкономическую стабильность и базовый уровень развития человеческого потенциала, в том числе и личную безопасность.

Факторы повышения эффективности включают более высокий уровень развития человеческого потенциала (высшее

образование и обучение), рыночную эффективность и технологическую оснащенность.

Третья составляющая - инновационные факторы - определяется уровнем использования в стране инноваций и передовых методов организации производства и ведения бизнеса.

В основе построения глобального индекса конкурентоспособности (ГИК), как и индекса экономики знаний (KEI), лежит оценка состояния образования и уровня развития инновационной деятельности. Развитие информационно-коммуникационных технологий (составляющая для построения KEI) является одним из факторов обеспечения высокого уровня технологической оснащенности (составляющая для построения ГИК), а базовый уровень развития человеческого потенциала (для ГИК - здравоохранение и начальное образование) учитывается при определении индекса экономического стимулирования и институционального режима, а также индекса образования.

Следующим показателем, который рассматривается как измеритель уровня мировой конкурентоспособности, является индекс роста конкурентоспособности (ИРК), который также является композитным и определяется на основе агрегированных индексов: технологических, государственных институтов и индекса макроэкономической среды, которые, в свою очередь, строятся на основе подиндексов.

Индекс технологий формируется по составляющим: инновации, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), трансфер технологий. Индекс государственных институтов определяется на основе подиндексов: контракты и законы, коррупция. Индекс макроэкономической среды образуется за составляющими: макростабильность, затратность правительства и кредитный рейтинг страны [5].

Итак, в основе построения данного индекса, как и KEI, со-

держатся технологические и инновационные факторы. Состояние инновационной деятельности и развитие ИКТ учитываются при определении субиндекса технологий, в том числе: инновации и информационно-коммуникационные технологии.

Рейтинги России по индексам международной конкурентоспособности и их динамика свидетельствуют об их довольно низком уровне и слишком медленном прогрессе. Только существенное изменение информационно-знаний технологической конкурентоспособности России может обеспечить ей высокое место в международном экономическом рейтинге. В настоящее время оценки ее конкурентоспособности в рамках Всемирного экономического форума свидетельствуют, что динамика экономических процессов в стра-

не обеспечивается использованием таких имеющихся факторов производства, как природные ресурсы и дешевая рабочая сила. Для сокращения расстояния между Россией и развитыми странами в направлении перехода к экономике, основанной на знаниях, и повышения конкурентоспособности первоочередной и неотложной задачей является развитие информационно-коммуникационной составляющей российской экономики, активизация процесса формирования и развития информационного рынка и человеческого потенциала.

Литература

1. Бортвин Д.О., Лобза Е.В., Хасаншин Р.Р. Оценка инновационного потенциала через призму индикаторов развития информационного общества и экономики знаний // Вестник международных организаций. -

2010. - № 1 (27). – С. 35.

2. Чирун Л.Б. Проблемы построения информационного пространства в современном обществе // Научные труды. Компьютерные технологии. - №121. - Т.134. - С. 216.

3. International Telecommunication Union. Measuring the Information Society. 2010. URL: http://www.itu.int/newsroom/press_releases/2010/pdf/PR08_ExecSum.pdf. (дата обращения 25.07.2011).

4. Индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index - KEI) 27 Июня, 2011. URL: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp. (дата обращения 25.07.2011)

5. Иванова В. В. Влияние информационно-коммуникационной составляющей на конкурентоспособность страны // Экономика промышленности. - 2008. - № 2. - С. 29.

Методика количественной оценки конкурентоспособности крупной сырьевой компании

Сазык Софья Александровна
Ассистент кафедры маркетинга РЭУ имени Плеханова

В данной статье описана авторская методика по количественной оценке конкурентоспособности крупной сырьевой компании. В статье также предложена апробация данной методики на примере: ГК «Норильский Никель», ОАО «Южуралникель», ОАО «Режникель», ОАО «Уфалейникель», ОАО «Уралэлектромедь». Также в статье определены основные достоинства предлагаемой методики. Ключевые слова: конкурентоспособность, факты, экономика, методика, внешняя и внутренняя среда.

Methods of quantitative evaluation of the competitiveness of major resource companies
Sazik S.A

This article describes the author's method to quantify the competitiveness of major resource companies. The article also suggested testing this technique on an example: MMC «Norilsk Nickel», OAO «Southern Urals Nickel Plant», OJSC «Rezhnikel», JSC «Ufaleynickel», JSC «Uralelectromed.» Also, the article identifies the main advantages of the proposed methodology. Keywords: competitiveness, facts, economics, methodology, external and internal environment.

Анализ подходов к проблемам конкурентоспособности и источникам и критериям конкурентных преимуществ позволяет заключить, что в условиях «новой экономики» (экономики знаний) главным ресурсом успешного развития компании становятся не внешние статичные (природные и социальные благоприятствующие развитию компании) факторы, традиционные для индустриального общества, а конкурентные преимущества высокого ранга, к которым относятся интеллектуальный капитал, креативный потенциал персонала, уникальные организационные знания, инновации на всех стадиях движения товара от производителя к потребителю.

Говоря иначе, в современной рыночной экономике действительные источники конкурентного преимущества заключаются не столько в удачных инвестициях в привлекательные сферы бизнеса, сколько в умении менеджмента консолидировать рассредоточенные по компании технологии и производственные навыки в компетенции (например, управление качеством, системная интеграция), наделяющие отдельные бизнесы потенциалом быстрой адаптации к изменяющимся рыночным условиям, растущим требованиям социума к социальной ответственности бизнеса.

Автором предлагается усовершенствованная методика количественной оценки конкурентоспособности крупной сырьевой компании, которая построена на анализе различных групп показателей и включает в себя не только традиционные факторы, такие как эффективность производственной деятельности, эффективность финансовой деятельности и эффективность маркетинговой деятельности, но и такие актуальные показатели как эффективность реализации социально значимых проектов и экологической ответственности и рационального природопользования.

Совершенствование традиционной методики осуществлено за счет применения аппарата математического моделирования, средства которого позволяют оценивать веса показателей при определении конкурентоспособности, а также возможности оценки изменения конкурентоспособности за длительный период времени с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды бизнеса.

Более конкретно, нами предложена математическая модель определения конкурентоспособности сырьевого предприятия в реальном режиме времени с учетом влияния экологического и социального факторов.

Предлагаемая методика включает в себя ряд этапов.

Первый начинается с определения наиболее значимых факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия.

Среди них мы выбрали 6 следующих показателей:

1. Показатели, характеризующие эффективность производственной деятельности предприятия:

- издержки производства на единицу продукции в рублях;
- фондоотдача в стоимостном выражении;
- рентабельность продукции;
- производительность труда в стоимостном выражении на человека.

2. Показатели эффективности финансовой деятельности предприятия:

- коэффициент автономии, который характеризует независимость предприятия от заемных источников;

– валовая прибыль (от продажи металлов);
– показатель оборачиваемости капитала;

– рентабельность активов;
– коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

3. Показатели, характеризующие эффективность инновационной деятельности предприятия:

– число зарегистрированных патентов;

– количество предлагаемых ноу-хау;

– объемы инвестиций на внедрение новых технологий производства;

4. Показатели эффективности реализации социальных проектов ведется по двум взаимосвязанным направлениям: оценка экономической и финансовой эффективности и анализ социальной результативности программ:

– Социальный эффект:

повышение качества жизни вследствие возможностей реализации программы;

увеличение числа активных граждан, участников мероприятий;

повышение социальной компетентности населения за счет увеличения информированности;

повышение гарантий обеспечения прав и свобод человека.

прирост человеческого капитала за счет образовательных мероприятий и привлечения ресурсов на выполнение общественных услуг;

– Экономический эффект:

– эффективность использования затраченных средств;

– эффективность реализации программы;

– Финансовый эффект

– привлечение дополнительных инвестиций при реализации программы.

5. Показатели, характеризующие эффективность экологической деятельности, регулируются стандартом ИСО 14031 «Управление окружающей средой. Руководство по оценке эффективности экологической деятельности»:

– соответствие экологическим нормам и стандартам;

– влияние экологических требований на производство;

– объемы инвестиций на реализацию экологических программ;

6. Показатели, характеризующие эффективность маркетинговой деятельности:

– увеличение доли рынка, объема продаж;

– соответствие системы управления сбыта продукции предприятия современным требованиям;

– результативность маркетинга и рекламы для продвижения продукции на рынок,

Каждая группа показателей оценивает определенное направление деятельности предприятия. В комплексе они дают возможность получить представление об обобщенной характеристике конкурентоспособности предприятия (формулы 1 и 2).

Формула 1:

$$K = \sum K_i,$$

где K_i – частные показатели конкурентоспособности компании ($i = 1, \dots, N$).

Комплексный показатель конкурентоспособности компании рассчитывается по формуле 2:

$K = \sum K_i W_i \times K_j$, где W_i – показатель веса (значимости) i -го частного показателя

при этом сумма весовых коэффициентов равна 1 (формула 3):

3) w_i – весовой показатель коэффициента конкурентоспособности продукции K_i

$$\sum_{i=1}^n \omega_i = 1 \text{ для любого частного}$$

показателя K .

Удельные веса коэффициентов определены методом экспертного опроса, с привлечением 5 экспертов.

Второй этап – проведение исследования методом экспертных оценок.

Конкурентоспособность каждой из входящих в «Норникель» сырьевых компаний оценивалась экспертами по шести параметрам:

1) Эффективность производственной деятельности производителя никелевой продукции;

2) Финансовое положение компании-производителя никеля;

3) Эффективность инновационной деятельности на никелевых предприятиях;

4) Эффективность реализации социальных проектов;

5) Эффективность экологической деятельности никелевых предприятий;

6) Эффективность маркетинговой деятельности производителей никеля.

Дизайн аналитической работы выглядит следующим образом:

В процессе экспертного опроса предлагалось оценить по шестибальной шкале, насколько изучаемые параметры описывают каждую из исследуемых компаний:

6 – максимальное количество баллов, наилучшая оценка;

5 - очень высокая оценка;

4 - высокая оценка;

3 - хорошая оценка;

2 - средняя оценка;

1 - плохая оценка;

0 - самая низкая оценка.

В качестве респондентов были выбраны следующие эксперты:

Эксперт 1

в настоящее время генеральный директор ООО «Институт Гипроникель» г. Санкт-Петербург. Разработчик новых технологий, модернизации обогачительно-металлургического производства на основе применения высокоэффективных реагентов, современного технологического оборудования и систем автоматизации. Явился основным инициатором и организатором разработки технико-экономического обоснования строительства в Норильске самой современной в мире обогащительной фабрики по переработке вкрапленных медно-никелевых руд. Автор 5 изобретений, 3 научно-технических публикаций.

Эксперт 2

1997-2006 заместитель генерального директора ОАО

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 1
Значимость показателей

Показатель	1	2	3	4	5	6	Итого
1 эксперт	0,25	0,1	0,1	0,1	0,2	0,25	1
2 эксперт	0,15	0,2	0,1	0,2	0,15	0,2	1
3 эксперт	0,1	0,3	0,15	0,1	0,3	0,05	1
4 эксперт	0,1	0,1	0,1	0,05	0,55	0,1	1
5 эксперт	0,15	0,25	0,05	0,1	0,15	0,3	1
Удельный вес показателя	0,15	0,19	0,1	0,11	0,27	0,18	1

Удельный вес показателей

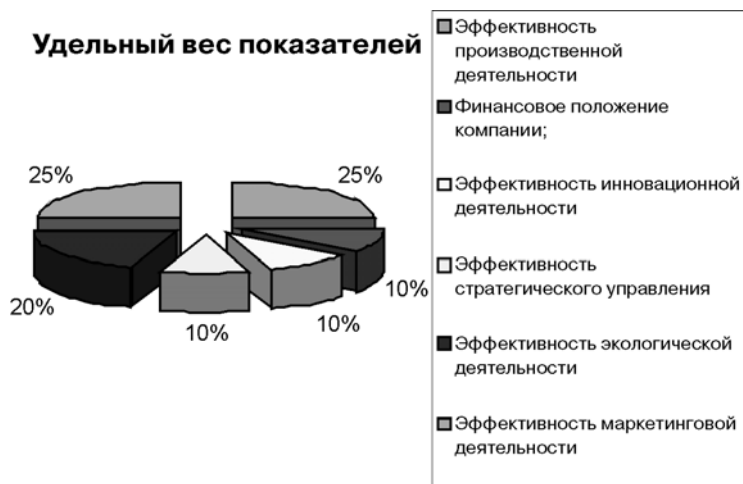


Рис. 1. Удельный вес показателей

Таблица 2
Экспертная оценка критериев конкурентоспособности

Компани- конкуренты	Произведе- твенная деятельность	Финансов ое положени е	Инноваци онная деятельно сть	Реализаци я социальных проектов	Маркет инггова я деятель ность	Экологич еская деятельно сть
1 Норильский никель	6	5,8	4,6	3,4	4	2,8
2 Южуралник ель	3,8	3,6	3	3,2	2,8	2,6
3 Режникель	3	3	2	3	2,4	2
4 Уфалейнике ль	2,6	2,6	1,8	3,4	2,2	1,8
5 Уралэлектр омедь	2,4	3	2,4	3	2,2	1,8

«ГМК «Норильский Никель», на предприятии ГМК «Норильский Никель» работал с 1980 по 2006 годы. Обучался по программам МВА «Управление промышленными предприятиями» в Германии и Австралии.

Эксперт 3

в настоящее время директор ГК «С-Эксперт», г. Красноярск.

Эксперт 4

коммерческий директор ООО «НПФ Металл-Комплект» Свердловская обл., г. Каменск-Уральский;

Эксперт 5

специалист по развивающимся промышленным рынкам инвестиционной группы «Атон» г. Москва.

По оценкам экспертов значимость показателей (веса) были распределены следующим образом (табл. 1).

Третий этап: расчет комплексного показателя конкурентоспособности предприятия.

Результаты исследования:

В общем виде комплексный показатель конкурентоспособности выглядит следующим об-

разом:

4) $K = W_{пд} \times \text{Э пд} + W_{фп} \times \text{Э фп} + W_{ид} \times \text{Э ид} + W_{сп} \times \text{Э сп} + W_{эд} \times \text{Э эд} + W_{мд} \times \text{Э мд}$,

Или, исходя из формулы 4, $K = 0,15 \times \text{Э пд} + 0,19 \times \text{Э фп} + 0,1 \times \text{Э ид} + 0,11 \times \text{Э сп} + 0,27 \times \text{Э эд} + 0,18 \times \text{Э мд}$,

где:

1) Э пд значение критерия эффективности производственной деятельности;

2) Э фп – значение критерия финансового положения компании;

3) Э ид – значение критерия эффективности инновационной деятельности;

4) Э сп – значение критерия эффективности реализации соц. проектов;

5) Э эд – значение критерия эффективности экологической деятельности;

6) Э мд – значение критерия эффективности маркетинговой деятельности.

Производством никеля в России занимаются 5 компаний: ГМК «Норильский Никель», ОАО «Южуралникель», ОАО «Режникель», ОАО «Уфалейникель», ОАО «Уралэлектромедь». В числе них превосходит все компании по объемам ОАО «ГМК «Норильский никель»

По данным предприятиям критерии конкурентоспособности были оценены экспертами следующим образом (табл. 2).

Четвертый этап: разработка Карты позиционирования сырьевых компаний:

Полученные данные позволяют нам разработать карту позиционирования, отражающую конкурентные позиции каждой компании (рис. 2).

Анализ карты позиционирования позволяет заключить, что компания ОАО «Норильский никель» выглядит наиболее предпочтительно в сравнении с основными конкурентами по критерию учета экологических параметров.

Нам представляется, что в целом полученная оценка конкурентной позиции предприятия на отраслевом рынке позволяет:

– разработать меры по повышению конкурентоспособности;

- выбрать партнеров для организации совместного выпуска продукции;

– привлечь инвестиции в перспективное производство;

– составить программы выхода предприятия на новые рынки сбыта.

Литература

1. Финансовая отчетность ГК «Норильский Никель» за 2008-2011 г.г.

2. Финансовая отчетность ОАО «Южуралникель» за 2008-2011 г.г.

3. Финансовая отчетность ОАО «Режникель» за 2008-2011 г.г.

4. Финансовая отчетность ОАО «Уфалейникель» за 2008-2011 г.г.

5. Финансовая отчетность ОАО «Уралэлектромедь» за 2008-2011 г.г.

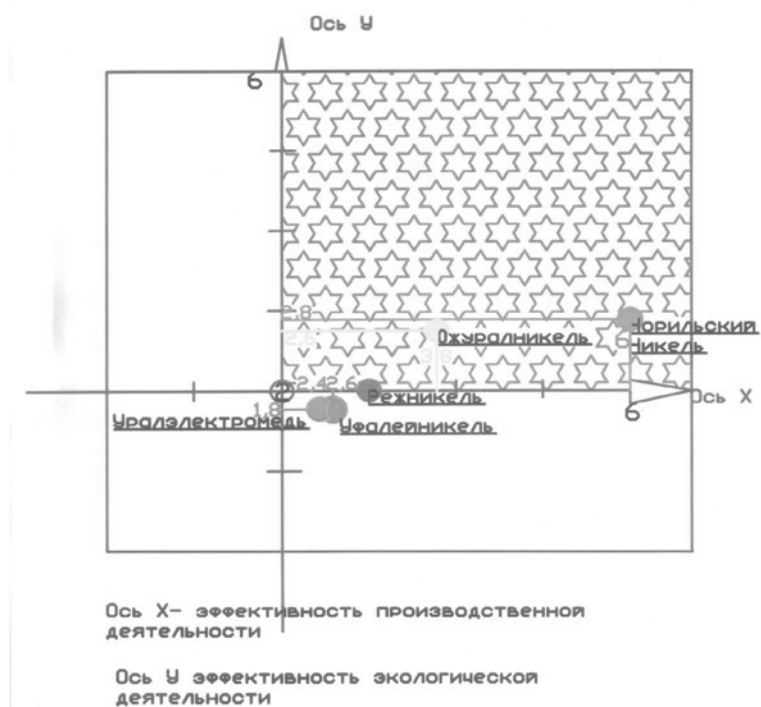


Рис. 2. Карта позиционирования, отражающая конкурентные позиции каждой компании

Влияние государственной политики в сфере образования на формирование конкурентной стратегии подготовки специалистов в техническом вузе

Паевская Светлана Леонидовна
старший преподаватель кафедры экономики, учета и финансов Горный университет г. Санкт-Петербург

Данная статья посвящена вопросам влияния государственной политики в сфере образования на процесс подготовки специалистов высших учебных заведений технического профиля. В статье раскрыты качественные характеристики специфики изменения образования в России, а также автором предложена стратегия развития для технических университетов

Ключевые слова: образование, система образования, государственная политика, учебные заведения, высшее образование.

Influence public policy in education in the formation of the competitive strategy of training in technical colleges
Paevskaya S.L.

This article focuses on the impact of public policy in education on the process of training higher-education technical profile. In the article the qualitative characteristics of the specific changes in education in Russia, as well as the author propose a strategy for the development of technical universities

Keywords: education, education, public policy, education, higher education.

Сфера образовательных услуг представляет собой интересный и важный объект для изучения в силу нескольких причин. Первой из них является социальная значимость образования. Экономический рост и развитие страны связаны с уровнем, объемом и качеством образования в ней. Вторая причина – ряд фундаментальных изменений, произошедших в российском образовании за последние 10 лет и коренным образом изменивших как само образование, так и рынок образовательных услуг. Третья причина – изменения в российском обществе в целом за последние 20 лет, которые повлияли на все сферы экономической, хозяйственной и социальной деятельности в России.

Кроме того, изменения, происходящие в обществе и сфере образования за последние 20 лет, являются результатами преобразований на государственном уровне и государственной политики. Именно поэтому автор считает необходимым рассмотреть влияние государственной политики в сфере образования на формирование конкурентной стратегии подготовки специалистов в техническом вузе.

Еще «после взлета 1950-х годов началась заметная деградация высшего образования, связанная преимущественно с его чрезмерным количественным ростом»¹. В это время прием абитуриентов в ВУЗы вырос на 70% в период с 1950 по 1960 годы, в основном за счет студентов вечерней и заочной форм обучения. При этом качестве вечернего и заочного образования было заметно ниже, чем дневного.

«Количественное наращивание высшего образования после 1960 г., когда уже был насыщен спрос на инженерно-технических работников, ученых и преподавателей школ и техникумов, следует считать крупнейшей стратегической ошибкой. Например, в 1962 г. наблюдалась нехватка техников, которых заменяли лица с высшим образованием, хотя по характеру работы оно не требовалось»². То есть, осознавая важность и необходимость высококвалифицированных кадров, государство еще с того времени начало количественный рост образования, не уделив должного внимания его качественному аспекту.

Четыре качественные характеристики изменений в системе образования за последние 15-20 лет выделяются Григорьевым С.И в статье «социальная эффективность организационных и педагогических инноваций в сфере образования России начала XIX века».

«Во-первых, радикальные либерально-рыночные реформы 1990-х годов создали в стране социально-исторически, социально-технологически и социоинженерно противоречивую ситуацию. С одной стороны, возвратное движение в социальное время эпохи первоначального капиталистического накопления, а с другой – постановку социально-политических и управленческих целей современного информационно-технологически ориентированного общества»³.

Во-вторых, изменение образовательных стандартов третий раз за последние 15-17 лет⁴.

В-третьих, изменение самой основы российского общества и производственных процессов в нем требует обновления научной и образовательной базы. Для того, что бы оставаться актуальными, образовательные программы должны учитывать тенденции развития современного общества и происходящие в нем изменения. А высшее образование должно давать качественное повышение уровня управления в стране.

В-четвертых, ориентация на получение прибыли в краткосрочном периоде заметно изменила как самое образование, так и отношение к нему в обществе. Значимыми стали не знания, а преимущества, которые дает наличие определенных дипломов. В результате, для большей части студентов получение образования свелось к сдаче необходимых нормативов с целью получения диплома о высшем образовании. При этом остаточные знания по окончании обучения очень часто минимальны.

Одновременно основными направлениями государственной политики в сфере высшего образования являются:

- Введение унифицированной системы экзаменов (ЕГЭ);
- Переход к двухуровневой системе образования (бакалавриат + магистратура).

Рассмотрим более подробно каждый элемент государственной политики.

Единый Государственный экзамен был введен в 2003 году в качестве эксперимента, который был рассмотрен как удачный⁵. Поэтому ЕГЭ распространили на всех выпускников 11 классов школ, гимназий и лицеев, а также на лиц, являющимися выпускниками средних специальных образовательных учреждений. Экзамен включает в себя вопросы тестового типа и открытые вопросы. Большая часть вопросов в экзамене, вне зависимости от их формы, являются типовыми, что дает возможность подготовиться и сдать экзамен.

Бесспорным плюсом такой системы является то, что, во-первых, она является унифицированной, все школьники сдают одинаковые экзамены. Во-вторых, результаты ЕГЭ принимаются во всех ВУЗах страны. В-третьих, задания ЕГЭ являются стандартными и поэтому все школьники имеют возможность к ним подготовиться. Однако, не смотря на оговоренные преимущества, ЕГЭ имеет и свои недостатки. ЕГЭ это стандартизованная система, не оценивающая уровень мышления выпускников. То есть способность выпускника среднего образовательного учреждения сдать эк-

замен, особенно стандартизованный и унифицированный, еще не гарантирует его профессиональной пригодности.

Соглашаясь с Я. Минсером, автор подчеркивает необходимость профессиональной ориентации выпускников средних образовательных учреждений⁶ в силу двух взаимодействующих особенностей. Первой из них является то, что экзамен по каждому предмету проверяет и требует глубокое знание предмета в целом, а не отдельных его элементов. Второй является то, что знание разных областей одного предмета не требуется для каждой конкретной профессии, а наоборот, специализация. Однако результаты ЕГЭ не дает возможности оценить специфику знания выпускника среднего образовательного учреждения. Кроме профессиональной пригодности, оцениваемой с помощью уровня знаний, важен также и психологический аспект пригодности индивида к конкретной трудовой деятельности⁷. Именно поэтому, критерии отбора в высшие учебные заведения, на взгляд автора, не стоит ограничивать исключительно ЕГЭ.

Таким образом, ЕГЭ не является резко отрицательным аспектом в образовании, а вот сведение всей системы оценки абитуриента высшего учебного заведения исключительно к нему – серьезный недостаток.

Следующей мерой государственной политики, в сфере образовательных услуг в России является переход от единого высшего пятилетнего образования (специалитета) к двухуровневому (бакалавриат плюс магистратура). При этом длительность бакалавриата составляет 4 года, а магистратуры – 2. Суть данного перехода заключается в том, что высшее образование стало делиться на неполное высшее и полное, соответственно. В бакалавриате студентам дается базовое высшее образование, касающееся в целом выбранной ими профессии. В магистратуре – более специфические знания по узкой специализации, которая выбрана выпускником бакалавриата. У данной системы, как и

у любой другой, есть свои плюсы и недостатки. Рассмотрим их более детально.

К основным плюсам, бесспорно, можно отнести следующие:

- Возможность выбрать специализацию в магистратуре на основе уже полученных знаний в бакалавриате;
- Возможность сменить профиль в магистратуре;
- В магистерских программах, за счет их специфики и узконаправленности даются знания, необходимые выпускникам и востребованные на практике по специальности⁸.

Однако, не смотря на все выгоды, по-прежнему, остается открытым ряд вопросов. Главным из них является неоднозначность сопоставления двух систем. Насколько специалисты более квалифицированы, чем магистры. Насколько бакалавры менее квалифицированы, чем специалисты. Ответы на эти вопросы до сих пор не найдены, особенно с учетом того, что значительная часть людей получала высшее образование в 90е годы, когда общий уровень образования был значительно ниже. В результате, на данный момент в России может возникнуть ситуация, что бакалавры могут знать больше, чем специалисты, выпустившиеся десять лет назад. Поэтому рынок труда, воспринимая диплом, как сигнал о качестве, не может однозначно его оценить⁹. В результате, может возникнуть ситуация, что катироваться в будущем будет исключительно диплом магистра.

Выделив основные элементы государственной политики и изменений в общественно-политической жизни страны, стало возможным перейти к описанию тенденций, существующих в сфере образования в России.

В современной России тенденции на первый взгляд схожие с 1960ми годами. Происходит рост объема образовательных услуг. Однако существуют серьезные различия с ситуацией 1960х годов. Для их иллюстрации обратимся к статистическим данным. По статистике The World Bank¹⁰, одного из крупнейших статистических бюро в

Таблица 1

Показатели	Доля рабочей силы с начальным образованием	Доля рабочей силы со средним образованием	Доля рабочей силы с высшим образованием	Безработица среди лиц с высшим образованием (% от общей безработицы)
1992	65,3	18,6	16,1	40,8
1993	65,4	17,8	16,8	42,1
1994	66,4	16,1	17,5	41,8
1995	66,2	14,7	19,1	40
1996	35,3	14,1	50,6	39,9
1997				39,1
1998	33,9	12,1	54	40,8
1999				41,6
2000				39,6
2001				38,5
2002	67,2	8	24,8	38,1
2003	66,8	8,9	24,3	34,8
2004	41,1	7,4	51,5	33,5
2005	41,9	7,8	50,4	32,7
2006	41,3	7,4	51,3	32,4
2007	41,1	6,4	52,5	32,1

мире, в России имеют место следующие тенденции (табл. 1).

Долям рабочей силы, имеющих только основное школьное образование сократилась за последние 15 лет более, чем в полтора раза. Доля рабочей силы, имеющей среднее профессиональное образование, сократилась почти в 3 раза.

А доля рабочей силы, имеющей высшее образование, выросла в 3,26 раза. Очевидно, что произошел подъем среднего уровня образованности среди трудящихся в России. Однако у данного явления есть как бесспорные преимущества, такие как общественные выгоды от образования, связанные с долгосрочным экономическим ростом¹¹, так и недостатки. Основным недостатком является дефицит неквалифицированной рабочей силы на рынке труда¹².

Однако стоит отметить, что Россия еще не дошла до состояния избыточности высшего образования, так как доля безработных с высшим образованием (табл. 1) в период с 1992 по 2007 год сократилась на 27%, то есть более, чем на четверть.

Выделенные в предыдущем параграфе качественные характеристики специфики изменения образования в России, позволяют обозначить основные тенденции спроса на рынке образовательных услуг:

- Спрос на сертификаты и дипломы об образовании пре-

восходит спрос на образование;

- Образование не ценится в силу его низкой применимости и отстраненности от практики;

- Спрос на образование по гуманитарным и общественным наукам значительно превышает спрос на классические технические специальности¹³.

Одновременно со спросом меняется и предложение со стороны университетов. Основными тенденциями в сфере образования в России со стороны предложения являются:

- Рост количества образовательных учреждений, предоставляющих услуги высшего образования, в том числе и профессионального;

- Повышение стоимости обучения для студентов внебюджетной формы обучения;

- Увеличение длительность образования;

- Рост количества специализированных программ;

- Ориентированность ВУЗов на студентов;

- Прохождение практики в компаниях¹⁴;

- Повышение среднего уровня образованности населения.

Все эти тенденции влияют на сферу образовательных услуг с разных сторон. Однако для формирования конкурентной стратегии для технических университетов необходимо не только учитывать государственную политику и тенденции, порождаемые ей в сфере образова-

ния, но и специфику технических университетов.

Для технических университетов важным является последствие общего государственного регулирования и перехода к рыночной экономике. Это последствие в современных условиях выражено в том, что спрос на образование по гуманитарным и общественным наукам значительно превышает спрос на классические технические специальности¹⁵.

Как уже отмечалось выше, результатом государственной политики за последние 20 лет является то, что спрос на образование по гуманитарным и общественным наукам значительно превышает спрос на классические технические специальности. Такая ситуация возникла в силу ряда причин, основной из которых является переход от плановой экономики и «страны инженеров» к рыночной экономике, которой требуются люди, разбирающиеся в экономике и общественных науках. В связи с востребованностью и нехваткой специалистов по общественным наукам, их заработная плата на рынке труда долгое время превышала заработную плату специалистов технических специальностей, что и обуславливает сложившуюся тенденцию¹⁶. Кроме того, автор считает необходимым упомянуть о существующем мифе, суть которого заключается в том, что общественные и гуманитарные дисциплины проще, чем технические. Во-первых, современные общественные науки опираются в том числе на количественные методы исследования и на их математический компонент, что требует от представителей общественных наук высокого уровня знаний по математическим дисциплинам¹⁷. Во-вторых, на момент развала СССР в России практически не было специалистов по общественным наукам. Это явилось причиной того, что долгое время по этим дисциплинам была слабая подготовка, низкий уровень требований и слабая учебная программа, что в совокупности с высокой оплатой выпускников привело в сферу гуманитарных

и общественных наук много абитуриентов¹⁸. Однако со временем ситуация меняется, и уровень образования по общественным наукам растет, повышается сложность обучения, а также, в связи с существующей на данный момент нехваткой специалистов технического профиля, обеспечивающее повышение их заработной платы, спрос на образование в области общественных наук постепенно будет снижаться, в то время, как спрос на обучение по техническим специальностям расти.

Кроме того, спецификой образования в технических университетах является то, что оно может быть стандартизировано и опробировано в большей степени, чем в гуманитарных и общественных. Иными словами, техническое образование более точно, нежели гуманитарное¹⁹. Что приводит к тому, что оценить результаты технического образования можно с большей степенью достоверности, чем образования по общественным и гуманитарным наукам с помощью различных показателей успеваемости студентов.

Как уже отмечалось ранее, по современным образовательным стандартам, студенты обязаны обучаться по системе бакалавриат плюс магистратура и сдавать ЕГЭ в качестве вступительного экзамена в высшее учебное заведение. При этом сами студенты хотят применять свое образование на практике. В связи с этим, а также с существующим в обществе мифе о сложности технического образования, и его специфике по более точному контролю результатов обучения, автор предлагает следующую стратегию для технических университетов:

· Введение на первом курсе специализированных практических дисциплин, позволяющих с одной стороны студентам удостовериться в правильности выбранной ими профессии, а с другой – ознакомиться с ее практическим содержанием, что повысит их мотивацию к учебному процессу;

· Значительное число прикладных дисциплин, которые дадут студентам практические знания

по выбранной ими профессии;

· Трудовая практика, организованная университетом совместно с компаниями – будущими работодателями, что позволит студентам ознакомиться со спецификой их будущей работы на практике в рамках процесса обучения;

· Постепенное снижение учебной нагрузки к старшим курсам, которое позволит совмещать работу с учебой и повысит применимость образования;

· Сокращение сроков обучения через систему сертификации и сдачи нормативов. Поскольку в технических университетах возможно с большей точностью и надежностью оценить качество усвоения материала студентами. Что на основании определенных стандартов обучения, позволит, по желанию студентов сократить его срок.

Литература

1. Carneiro, P., Heckman, J.J., Vytlačil, E.J. "Understanding what instrumental variables estimate: Estimating marginal and average returns to education". Presented at Harvard University, 2001. Submitted for publication., 2005

2. Katz, L., Autor, D. "Changes in the wage structure and wage inequality". In: Ashenfelter, O., Card, D. (Eds.), Handbook of Labor Economics, vol. 3a North-Holland, Amsterdam, 1999

3. Mincer, J. *Schooling, Experience and Earnings*. Columbia University Press, New York., 1974

4. Schultz, T.W. *The Economic Value of Education*. Columbia University Press, New York, 1963

5. Sjur Bergan *Qualifications - Introduction to a concept*. Strasbourg: Council of Europe Publishing, 2007.

6. Григорьев С.И, Социальная эффективность организационных и педагогических инноваций в сфере образования России начала XIX века// Alma Mater, 2010

Ссылки:

1 Ханин Г.И. Высшее образование и российское общество// ЭКО Всероссийский экономический журнал, 2008

2 Ханин Г.И. Высшее обра-

зование и российское общество// ЭКО Всероссийский экономический журнал, 2008.

3 Григорьев С.И, Социальная эффективность организационных и педагогических инноваций в сфере образования России начала XIX века// Alma Mater, 2010

4 Там же

5 <http://www.ege.edu.ru/>

6 Mincer, J. . *Schooling, Experience and Earnings*. Columbia University Press, New York., 1974

7 Katz, L., Autor, D. "Changes in the wage structure and wage inequality". In: Ashenfelter, O., Card, D. (Eds.), Handbook of Labor Economics, vol. 3a North-Holland, Amsterdam, 1999

8 Л.В.Кансузьян, А.А.Немцов и В.Н.Ремарчук, Технический университет в системе высшего образования: ценности и ожидания, М: 2008

9 Schultz, T.W. *The Economic Value of Education*. Columbia University Press, New York, 1963

10 <http://databank.worldbank.org>

11 Schultz, T.W. *The Economic Value of Education*. Columbia University Press, New York, 1963

12 Кругман П. Р., Обстфельд М. *Международная экономика: теория и политика* / пер. с англ. СПб.: Питер, 2004.

13 Григорьев С.И, Социальная эффективность организационных и педагогических инноваций в сфере образования России начала XIX века// Alma Mater, 2010

14 Л.В.Кансузьян, А.А.Немцов и В.Н.Ремарчук, Технический университет в системе высшего образования: ценности и ожидания, М: 2008

15 А. Немцов, Л. Кансузьян, Особенности высшего образования как процесса трансляции культуры, М: 2009

16 А. Немцов, Л. Кансузьян, Особенности высшего образования как процесса трансляции культуры, М: 2009

17 Там же

18 Л.В.Кансузьян, А.А.Немцов и В.Н.Ремарчук, Технический университет в системе высшего образования: ценности и ожидания, М: 2008

19 Там же

Финансово-экономические факторы в системе обеспечения конкурентоспособности страховых организаций

Куропаткина Оксана Сергеевна
аспирант ВГНА Минфина России

В статье рассмотрены основные подходы к выделению факторов конкурентоспособности и предлагается авторская группировка и обоснование финансово-экономических факторов конкурентоспособности страховых организаций, сформулированная в соответствии с классификацией М.Портера.

Ключевые слова: конкурентоспособность, страховые организации, финансово-экономические факторы.

Financial and economic factors in the competitiveness of insurance companies
Kuropatkina O.S.

The article describes the main approaches to the allocation of factors of competitiveness of organizations and offers the author's study group and the financial and economic factors, competitive insurance companies made in accordance with the M. Porter classification.

Keywords: competitiveness, insurance companies, financial-economic factors.

Анализ существующих многочисленных исследований в области теории конкуренции позволили выделить поведенческий, функциональный и структурный подходы к определению конкуренции, различия между которыми наблюдается в существовании специфического предмета исследования, обозначенного общим термином. Однако единая терминология практически не опирается на общность понимания явлений, лежащих в ее основе. В связи с этим, в целях уточнения понятия «конкуренция» применительно к российскому рынку страховых услуг, были обобщены существующие подходы и уточнено понятие «конкуренция» под которой, учитывая специфику объекта исследования, следует понимать соперничество между страховыми организациями за долю страхового рынка, которое обеспечивает взаимодействие спроса и предложения между страхователем и страховщиком.

Понятие «конкурентоспособность» является непосредственной производной термина «конкуренция» и объединяет «конкуренцию» и «способность», сочетание которых с экономической точки зрения означает способность и возможность хозяйствующего субъекта противостоять своим соперникам и получить наибольший уровень дохода от этого противостояния. Вместе с тем, конкурентоспособность страховой организации следует рассматривать только в тесном взаимодействии конкурентоспособности экономической деятельности страховой организации, проявляющейся в обеспечении надежности и платежеспособности страховщика своевременно и в полном объеме обеспечивающего выплату страхового возмещения (обеспечения) при наступлении страхового случая и конкурентоспособности страховой услуги, удовлетворяющей потребности страхователей.

В связи с вышеприведенными аргументами под конкурентоспособностью страховой организации следует понимать способность страховой организации эффективно функционировать в соперничестве за долю страхового рынка и предоставляя страховые услуги, наиболее полно удовлетворяющие интересы страхователей.

Исследованием установлено, что рассмотрение конкурентоспособности без изучения факторов, влияющих на повышение спроса на страховые услуги российских страховых организаций, представляется неполным. Одной из предпосылок изучения факторов конкурентоспособности страховых организаций является их научно-обоснованная классификация. По определению в отечественной теории и практике под классификацией понимают распределение, разделение объектов, понятий, названий по классам, группам, разрядам, при котором в одну группу попадают объекты, обладающие общим признаком [5].

Любая научная классификация, как правило, должна удовлетворять трем основным требованиям: раскрывать сущность и содержание объекта (классифицируемого явления, процесса); отражать цель, принципы и ведущие признаки данного распределения (группировки); помогать практическому использованию разработанной классификации в соответствующей области деятельности. Различия в развитии страховых организаций складываются под воздействием большого числа факторов. Это требует их особой систематизации, то есть классификации по определенным обобщающим признакам, характеризующим возникновение этих факторов и дающим возможность выявления причинно-следственной связи между ними.

Факторный подход к анализу конкурентоспособности страховых организаций является в значительной мере синтетическим, поскольку представляет собой лишь аккумуляцию большинства теоретических взглядов на проблему. При этом следует, прежде всего, остановиться на самой дефиниции «фактор». Так, согласно определению, данному в Толковом словаре русского языка, фактор (factor – буквально делающий) определяется как причина, движущая сила какого-либо процесса или явления, либо его отдельные черты [2].

Факторы конкурентоспособности можно охарактеризовать как явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности организации и социально-экономической жизни общества, способные влиять на изменение уровня конкурентного развития. Факторы могут влиять как в сторону повышения конкурентоспособности, так и в сторону уменьшения. Они определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности, однако их наличия недостаточно для ее обеспечения.

Достаточно полный анализ различных подходов к классификации факторов конкурентоспособности предприятий (организаций) приводится в работе Л.В. Баумгартена [1], который акцентирует внимание на качестве и характеристике продукции, репутации, производственных мощностях, использовании технологий, дилерской сети и возможности распространения, инновационных возможностях, финансовых ресурсах, издержках по сравнению с конкурентами и обслуживании клиентов.

Французские экономисты, такие как А. Оливье, А. Дайан и Р. Урсе выделяют восемь ключевых факторов конкурентоспособности среди которых [3]: концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия; качество, определяемой как соответствие продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров; цена товара с возможной наценкой; финансы (собственные

и заемные); процессы и методы торговли; послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру; внешняя торговля предприятия, позволяющая ему управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением; предпродвижение подгутовка, которая свидетельствует о способности предприятия не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности.

Наиболее фундаментальное исследование факторов конкурентоспособности предприятия приводится в работах М. Портера [4], который напрямую связывает их с факторами производства: людскими ресурсами; природными ресурсами; финансовыми ресурсами; инфраструктурой.

В свете указанных точек зрения, можно констатировать, что представителями разных научных направлений даются различные толкования факторов конкурентоспособности. Проведенный обзор литературных источников, представляющих определение конкурентоспособности с позиции видения различных авторов, показывает, что:

- набор факторов, определяющих конкурентоспособность организации достаточно широк, и авторы в зависимости от своих научных предпочтений выделяют отдельные группы значимых по их мнению факторов;

- конкурентоспособность организации определяется совокупностью факторов, характеризующих результативность ее деятельности на рынке и атрибуты качества выпускаемой ей продукции.

Таким образом, специалисты по-разному оценивают воздействие отдельных факторов на общий уровень конкурентоспособности организации. Однако, несмотря на очевидную простоту некоторых методов, нельзя акцентировать внимание лишь на отдельных факторах, поскольку конкурентоспособность – это результат рабо-

ты всего предприятия как системы, а не только его частных элементов.

Перейдем к рассмотрению факторов конкурентоспособности страховых организаций, методика определения которых предполагает, что между страховыми организациями существует тесная взаимосвязимость, которая проявляется в сопоставимости уровня и тенденций развития, динамики этих процессов во времени и пространстве, находится в тесной связи с трансформациями, происходящими на рынке страховых услуг и в экономике страны.

Анализ литературных источников по проблеме конкурентоспособности показывает, что единства взглядов на состав факторов, оказывающих воздействие на конкурентоспособность страховых организаций, пока еще не достигнуто. Исследователи, как правило, обращают внимание на тот или иной фактор, влияющий на конкурентоспособность. Вместе с тем, комплексного анализа факторов не проведено, что, по нашему мнению, является одной из причин того, что при определении конкурентоспособности страховых организаций учитываются не все необходимые параметры и показатели.

Поскольку рассмотреть все без исключения факторы конкурентоспособности страховых организаций в рамках данной статьи представляется затруднительным, мы используем метод индукции и метод аналогий как его частный случай.

Взяв за основу классификацию М. Портера по факторам производства, представим аналогичную классификацию факторов конкурентоспособности в ракурсе исследования страховых организаций (табл. 1).

Таблица 1 иллюстрирует наличие отдельных специфических факторов, характеризующих конкурентоспособность страховых организаций, к которым, в первую очередь, относятся знания, умения и навыки, связанные с осуществлением актуарных расчетов и андеррайтинга, обеспечивающие

Таблица 1
Обоснование методом аналогии факторов конкурентоспособности страховых организаций
Источник: составлено автором.

Классификация факторов конкурентоспособности организации (по М.Портеру)	Факторы	Комментарии	Авторская классификация факторов конкурентоспособности страховых организаций	Факторы	Комментарии
	Людские ресурсы	Количество задействованных в работе людских ресурсов; квалификация, стоимость рабочей силы		Персонал	Знания, умения и навыки работы с учетом специфики страховой и инвестиционной деятельности; качество обслуживания
	Природные ресурсы	Географическое положение организации, климат		Географическое расположение	Достаточность капитализации страховых организаций; разнообразие предоставляемых страховых услуг; наличие региональных сетей
	Информационный потенциал	Все накопленные страной знания, связанные с производством товаров и услуг, научные, рыночные, технические и т.д.		Информационный потенциал	Накопленные знания, связанные с осуществлением актуарных расчетов и андеррайтинга; информационные ресурсы;
	Финансовые ресурсы	Количество и стоимость капитала, который может быть использован на финансирование промышленности отдельного предприятия; Разнообразие видов национальных рынков капитала		Финансовые ресурсы	Достаточность капитала; достаточность страховых резервов; размеры тарифных ставок; уровень страховых выплат; достаточность активов
Инфраструктура	Тип, качество и стоимость видов инфраструктуры, оказывающих влияние на конкурентоспособность, в том числе, все, что влияет на качество жизни	Инфраструктура	Качество жизни населения, как основного потребителя страховых услуг; разнообразие технологий продаж		

формирование методической базы, необходимой для расчета страховых премий по рисковому и накопительным видам страхования и оценке страховых рисков.

Из всей совокупности обозначенных выше факторов необходимо выделить финансово-экономические факторы конкурентоспособности страховых организаций. При этом гипотетически, то есть с учетом положений экономической теории и проведенного исследования, можно утверждать, что на изменение конкурентоспособности российских страховых организаций влияет множество

финансово-экономических факторов. В свою очередь, конкурентоспособность страховой организации, в соответствии с выделенными факторами, следует рассматривать как интегральный показатель, характеризующий возможности организации эффективно использовать кадровый, инфраструктурный, финансовый и информационный потенциал и своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. При этом конкурентоспособность страховой организации напрямую зависит от конкурентоспособности ее экономической деятельности и конкурентоспо-

собности предоставляемых страховых услуг.

Под финансово-экономическими факторами конкурентоспособности страховых организаций будем понимать совокупность финансовых и экономических причин, способствующих эффективному функционированию страховых организаций и предоставлению ими страховых услуг, удовлетворяющих спрос потребителей.

В соответствии с предложенной формулировкой, к финансово-экономическим факторам конкурентоспособности страховых организаций следует отнести: достаточность средств страховых резервов; достаточность активов; достаточность капитала; размеры тарифных ставок; уровень страховых выплат; разнообразие страховых продуктов, учитывающих платежеспособный спрос потребителей страховых услуг и включающих вариацию различных комбинаций страховых рисков; разнообразие технологий продаж страховых услуг, позволяющее увеличить объемы привлекаемых страховых премий по договорам страхования, сострахования, перестрахования; наличие управляющей компании формирующей портфель ценных бумаг целях инвестирования средств страховых резервов; наличие региональных сетей, позволяющих привлекать дополнительные объемы страховых премий; качество жизни населения.

Перечисленные факторы не противоречат предложенной классификации и входят в состав классификационных признаков, предложенных М.Портером (рис. 1).

Анализируя приведенную классификацию финансово-экономических факторов конкурентоспособности страховых организаций, можно заметить, что некоторые из них дают поверхностное представление о процессах, лежащих в основе формирования уровня конкурентоспособности. Поэтому, рассматривая приведенную классификацию необходимо учитывать изменения количества факторов в зависимости от поставленных целей.

В связи с вышеприведенными аргументами и учитывая имеющиеся недостатки классификаций, предлагаем использовать следующую группировку выявленных факторов конкурентоспособности (рис. 2).

Основным критерием классификации в предлагаемой группировке является деление факторов на группы согласно отношению к страховой организации и страховому продукту.

Разработанная таким образом карта ключевых групп финансово-экономических факторов наиболее точно отражает специфику проблемы оценки конкурентоспособности страховой организации и позволяет понять природу их возникновения.

При этом обоснование выбора факторов, определяющих финансово-экономические различия между страховыми организациями, имеет заверенный характер, если наряду с теоретическим обоснованием осуществляется и эмпирическое подтверждение выводов теоретического анализа. В данном случае целесообразно применение системного подхода, который выражается в оценке выделенных факторов с применением методик экономико-статистического анализа.

Литература

1. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организации и продукции // Маркетинг в России и за рубежом. - №4, 2005.
2. Краткий словарь современных понятий и терминов / под ред. Макаренко В.А. – М.: Республика, 2000.
3. Оливье А., Дайан А., Урсе Р. Международный маркетинг / под ред. А.Г. Худонормов. – М.: Экономика, 1993.
4. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. – М.: Альпина Паблишер, 2011.
5. http://mirslovarei.com/content_eco/klassifikacija-14377.html - экономический словарь.



Рис. 1 Финансовые факторы конкурентоспособности страховых организаций

		Финансовые факторы	Экономические факторы
Ключевые финансово-экономические факторы конкурентоспособности страховщика	КС* экономической деятельности	- достаточность средств страховых резервов; - достаточность активов; - достаточность капитала; - уровень страховых выплат	- наличие региональных сетей, позволяющих привлечь дополнительные объемы страховых премий; - наличие управляющей компании формирующей портфель ценных бумаг целях инвестирования средств страховых резервов
	КС страховой услуги	- размеры тарифных ставок	- разнообразие технологий продаж страховых услуг, позволяющее увеличить объемы привлекаемых страховых премий по договорам страхования, сострахования, перестрахования; - разнообразие страховых продуктов, учитывающих платежеспособный спрос потребителей страховых услуг и включающих вариацию различных комбинаций страховых рисков

*КС – конкурентоспособность.

Рис. 2. Карта ключевых финансово-экономических факторов конкурентоспособности страховых организаций

Современные социально-демографические особенности формирования трудовых ресурсов в городе Баку

Зейналов Натиг Вахиб Оглы
аспирант Института Экономики Национальной Академии Наук Азербайджанской Республики

В данной статье проанализированы современные социально-демографические особенности формирования трудовых ресурсов в городе Баку. Автор указал конкретные особенности миграционных процессов, связанные с положением Баку как столичного города и определил перспективы развития данного процесса. Ключевые слова: миграция, трудовые ресурсы, потенциал, эмиграция, население, экономическое развитие, город, регион, развитие хозяйства, структура населения.

Contemporary socio-demographic features of the formation of labor in Baku
Zeynalov N.V.

Summary. This article analyzes the current socio-demographic features of the formation of labor in Baku. The author pointed out the specific features of migration processes associated with the position of Baku as the capital city and identified prospects for the development of this process. Keywords: migration, labor, capacity, immigration, population, economic development, city, region, development of the economy, the structure of the population.

Термин «трудовые ресурсы» возник в первые годы советской власти и использовался в обстановке централизованного управления людскими ресурсами; строгий статистический учет трудоспособного населения - трудовых ресурсов был одним из элементов централизованного планирования экономики; термин «трудовые ресурсы», как будто несет бремя тяжелой «наследственности», связанной с нарушением прав человека, и утверждал обязательность труда; это словосочетание «серьезно скомпрометировано»¹.

Развитие большого города и формирование трудовых ресурсов – это процессы, которые, фактически, неотделимы друг от друга. Трудно представить рост города, в особенности большого, без интенсивного механизма формирования трудовых ресурсов и миграционного притока населения. Развитие системы городского расселения в основном определяется процессами миграции населения.

Город Баку - это крупнейший центр, занимающий первое место в стране по численности населения и высококвалифицированных кадров рабочих, инженерно-технического персонала, по уровню развития производства и науки. Для Баку характерны развитые промышленные, научные, культурные, транспортные и другие связи не только с Бакинским агломерацией, но и с другими районами страны.²

Одним из важнейших показателей, характеризующих демографическое развитие, является численность населения таблица 1³. По темпам её изменения можно судить о характере и степени интенсивности экономического развития города.

Как видно из данных табл. 1 динамика численности населения г. Баку в 1979-1999 гг. характеризуется уменьшением темпов его роста. В 1980-1990 гг. темпы роста населения города составили 115,3%, а, начиная с 1990 г. по 1999 г. наблюдалось сокращение численности населения. Налицо значительное ежегодное снижение численности населения города, начиная с 1992 г., что, прежде всего, явилось следствием высокого оттока населения. Имевший место в 1992-1995 гг. отток населения (эмиграция) превышал естественный прирост на 39-59,4%.

Следует отметить, что важной особенностью изменения численности населения города, начиная с 2000г., является увеличение темпов роста численности населения в абсолютном и в относительном выражении. В 2000 г. численность населения возросла на 17,5 тыс. человек по сравнению с предыдущим годом, в 2002 г. соответственно - на 20,4, в 2005 г. - на 25,5, в 2009 г. - на 33,9, в 2011 г. - на 35,7 тыс. человек.⁴

Следует также отметить, что в 2006-2007 гг. отмечалось снижение темпов ежегодного прироста населения на 6,0-8,0 тыс. человек, что в большей степени связано с сокращением миграционных потоков из регионов благодаря эффективности программ по ускорению социально-экономического развития регионов республики, проводимой руководством страны.

За период 1979-1999 гг. удельный вес численности населения г. Баку в общей численности населения республики сократился с

25,44 до 22,49%, то есть на 2,95 пунктов или на 11,4%. После 2000 г. положение стабилизировалось и с 2005 г. наблюдается небольшой, но стабильный рост темпов прироста населения, причиной чего служит в первую очередь рост экономических связей между регионами страны и с зарубежьем, приток инвестиций, организация более совершенного государственного контроля демографических процессов.

Данные текущей статистики подтверждают, что г. Баку относится к числу городов, аккумулирующих мигрирующее население. В тоже время, начиная с 1990 г., в миграционных процессах стал преобладать процесс эмиграции. Однако за последние годы этот процесс замедлился, выразившись как в снижении абсолютных значений механического прироста, так и в снижении его в расчёте на 1000 человек среднегодового населения и показателей интенсивности миграции. В то же время по республике также сохранились эмиграционные тенденции. Так, число уехавших людей: в 2000 г. составляло 9947 чел, а прибывших 4361 чел. В 2003 г. соответственно - 3754 чел, и 2500 чел, в 2006 г. - 2644 чел, и 2232 чел, в 2011 г. - 2947 чел, и 1955 человек.⁵

Следует отметить, что для современного г. Баку характерен путь интенсивного экономического развития на основе научно-технического прогресса, который, как известно, предъявляет особые требования к рабочей силе и в первую очередь к ее качеству.

Интенсивное развитие хозяйства города в последние годы сочеталось с устойчивыми темпами роста числа занятых в сфере услуг. В 1996-2007 гг. общий прирост занятых достиг 22,9%. Самые быстрые темпы роста занятых отмечались в строительстве (140,1%), и сфере услуг (156,8%), здравоохранении и социальном обеспечении (115,5%), а также в других отраслях непроизводственной сферы.

Таблица 1
Динамика численности населения г. Баку в 1979-2011 гг.

Год	Численность населения, тыс. чел.	Ежегодный прирост	
		Абсолютный, тыс. чел.	%
1979	1533,2	---	---
1980	1570,7	20,3	1,32
1981	1595,0	24,3	1,55
1989	1794,9	-	-
1990	1807,8	12,9	0,72
1991	1757,5	-50,3	2,78
1992	1749,5	-8,0	0,46
1993	1745,6	-3,9	0,22
1994	1739,9	-5,7	0,33
1995	1765,5	25,6	1,47
1996	1757,2	-8,3	0,47
1997	1775,9	18,7	1,06
1998	1787,8	11,9	0,67
1999	1788,9	1,1	0,06
2000	1806,4	17,5	0,98
2001	1827,1	20,7	1,14
2002	1847,5	20,4	1,12
2003	1868,3	20,8	1,12
2004	1889,1	20,8	1,11
2005	1914,6	25,5	1,35
2006	1942,8	28,2	1,47
2007	1972,3	29,5	1,52
2008	2005,8	33,5	1,70
2009	2039,7	33,9	1,69
2010	2064,9	25,2	1,24
2011	2092,4	27,8	1,35

Процесс интенсивного экономического развития Баку проявляется в структурных изменениях занятости в пользу непроизводственной сферы, росте производительности труда, развитии промышленности без увеличения числа занятых, повышении потребностей в квалифицированной рабочей силе.

Одним из наиболее важных результатов эволюции возрастной структуры населения выступают изменения, происходящие в его трудоспособной части. Изменения в составе населения трудоспособного возраста сказываются на особенностях использования трудовых ресурсов города. За время, прошедшее после переписи населения 1999 г., изменение возрастно-половой структуры населения трудоспособного возраста шло, в основном, в двух направлениях: сократился удельный вес мужчин за счёт вступления в рабочий возраст меньшего количества мужчин и воздействия военных действий 1988-1993 гг.

Существенно изменилась и продолжает меняться доля наиболее молодой части трудоспособного населения - 16-24 года. По данным Госкомстата Азербайджана за 1999-2010 гг. удельный вес молодёжи указанной возрастной группы в общей численности населения рабочего возраста снизился с 37,1 до 25,2%, причём сокращение мужского населения данного возраста составило 12,7, а женского населения 9,5 пункта.

Увеличение продолжительности образования обуславливает задержку сроков вступления молодёжи в трудовую деятельность. Крупным городам свойственен высокий уровень развития и расширение сети учреждений образования и просвещения (государственных и частных - негосударственных) и занятых в них на учёбе лиц, характерен и высокий удельный вес контингента лиц, приближенных к нижним возрастным группам трудоспособного возраста. В 1999 г. доля лиц в возрасте 16-24 года в общей чис-

ленности населения г. Баку составила 15,5%, в то время как по республике - 15,6%, в 2010 г. соответственно 24,5% и 17,2%.

Сравнительным анализом подтверждается, что при общем незначительном сокращении контингента населения трудоспособного возраста г. Баку, его состав подвергался благоприятным сдвигам с позиций оценки трудовой активности. Увеличилась доля наиболее активных в трудовом отношении людей: мужчин в возрасте 25-49 лет, составившая в 2007 г. 63,3% против 50,1% в 1999 г., женщин в возрасте 25-44 года - составившая соответственно 58,9% против 45,5%. В 2010 г. этот показатель уже составил 69,4% и 53,5% соответственно. В дальнейшем при продолжающемся выравнивании по половому признаку состава трудоспособного населения в нём будет расти доля активных в трудовом отношении контингентов, способствующая подъёму потенциала рабочей силы города, но что, несомненно, вызывает, и будет вызывать серьёзные трудности в вопросе трудоустройства и обеспечения социальных гарантий безработным лицам в трудоспособном возрасте.

По статистическим данным в 1999-2010 гг. произошло снижение доли лиц старших возрастных групп в общей численности населения г. Баку на 2,3 процентных пункта. Оно составило 10,1% к 1979 г. Однако за этот же период наблюдалось абсолютное возрастание численности лиц в пенсионном возрасте на 10,8 тыс. человек, что является закономерным процессом, связанным с увеличением продолжительности жизни населения, который будет продолжаться и в будущем.

Таким образом, проведенный анализ подтверждает, что сложившиеся пропорции в укрупнённой возрастной структуре населения г. Баку усугубляются противоречивыми процессами в расселении населения по административным рай-

онам города, концентрацией большей части населения в районах приближенных к исторически сложившемуся городскому центру.

В результате складывается положение, когда комплексно развитыми оказываются лишь центральные районы, сосредотачивающие основную и наиболее качественную часть экономического активного населения.

Это ведёт к увеличению различий в условиях жизни населения центра и всех остальных поселений и порождает стремление людей, имеющих средние и высокие доходы, переехать в городской центр. И, наоборот, у людей с низкими доходами - на окраину города, что ведёт к расслоению общества, появлению районов для «богатых» и «бедных» и является негативным социально-экономическим явлением, имеющим тенденцию к развитию. В дальнейшем это может отрицательно сказаться на развитии города.

Несовпадение движения населения и его трудоспособной части проявляется в расхождении темпов их роста, что косвенно связано и со сложившейся структурой населения города по полу и возрасту. В 1979-1999 гг. темпы роста численности до- и послерабочих возрастных групп были выше, чем в рабочей возрастной группе. Сейчас эта тенденция замедлилась, но обращает на себя внимание параллельное замедление темпов роста численности населения до- и рабочего возрастов, при одновременном более высоком темпе роста численности лиц послерабочего возраста.

Дальнейшее совершенствование отраслевой структуры хозяйства города связано не только с выводом из города непрофилирующих, материалоемких или вредных в экологическом отношении отраслей, но и с перестройкой, модернизацией старых и развитием новых отраслей и производств.

Этот процесс сопровождается развитием профессиональной и социальной мобиль-

ности населения Баку; кроме того, увеличивается число факторов, влияющих на миграционные процессы. Так, традиционное развитие промышленности как основного фактора, определяющего приток населения, все в большей мере дополняется и «замещается» влиянием других отраслей, в том числе таких, как строительство, сфера услуг.

Говоря о решающем влиянии развития производственного потенциала Баку на миграционные процессы, нельзя не отметить сложный характер возникающих взаимосвязей. На современную миграцию как на один из источников пополнения трудовыми ресурсами оказывают влияние: демографическая ситуация, потребность в дополнительных трудовых ресурсах, уровень использования занятых и текучесть кадров, интенсивность миграционной подвижности коренных жителей, уровень развития «вторичной» занятости, степень адаптации прибывшего населения, профессиональная ориентация бакинской молодежи и т. п. Характер влияния этих процессов на миграцию неодинаков. Примером может служить демографическая ситуация, которая характеризуется низкими темпами естественного прироста населения.

В заключение отметим, что динамика естественного движения населения Баку обусловлена общими закономерностями изменения типа демографического развития населения страны. Вместе с тем она имеет особенности, связанные с положением Баку как столичного города.

Особенности развития социально-экономического потенциала Баку во многом определяют наибольшие по сравнению с другими крупнейшими городами абсолютные размеры прибывших, вышедших, высокую долю миграционного потока в общем приросте населения.

Для современной миграции Баку характерны: преобладание

среди мигрирующего населения в трудоспособном возрасте; решающее значение в трудовой миграции различного рода общественно-организованных форм; довольно высокая доля временной миграции.

При этом отмеченные черты проявляются в условиях, когда рост города сдерживается, а приток населения ограничивается с помощью административных мер.

В свете задач, связанных с долгосрочным регулированием территориально-производственного комплекса

Баку и Бакинской агломерации, миграция определяется как - фактор, лимитирующий развитие комплекса, и в современных условиях, и в перспективе необходима ориентация на сокращение миграционного прироста.

Литература

1. Данные Госкомстата Азербайджана
2. Рофе А.. О содержании понятий «трудовые ресурсы» и «рабочая сила» - Человек и труд. 1997, №3, с.23-25.
3. Эфендиев В.А., Нагиев

С.К. География населения. Баку. 2011

Ссылки:

¹ А.Рофе. О содержании понятий «трудовые ресурсы» и «рабочая сила» - Человек и труд. 1997, №3, с.23-25.

² Эфендиев В.А., Нагиев С.К. География населения. Баку. 2011

³ Данные Госкомстата Азербайджана

⁴ Данные Госкомстата Азербайджана

⁵ Данные Госкомстата Азербайджана

«Экообъекты» как инновационные экологические поселения нового типа и их роль в развитии современного общества

Елин Кирилл Михайлович
аспирант, Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова

В данной статье рассмотрены основные теоретические понятия и особенности «экообъектов» как новых экологических поселений нового типа. В статье определена необходимость человечества к переходу осмысленной деятельности, направленной на достижение баланса между интересами человечества и окружающей среды, а также сохранения имеющихся природных ресурсов с целью дальнейшего выживания нашей цивилизации. Также в статье определена роль «экопоселений» в развитии современного общества и определены основные проблемы, с которыми сталкиваются люди, начинающие жить в подобных поселениях.

Ключевые слова: Эко объект, социальные объекты, природные ресурсы, мировая экономика, экология, общество, предпринимательство, рекреационные ресурсы, человечество, баланс интересов.

«Eco objects» as innovative new type of environmental settlements and their role in the development of modern society
Elin K.M.

This article describes the basic theoretical concepts and features of the «ecoobektov» as a new ecological settlement of a new type. The article identifies the need of humanity to move meaningful activities aimed at achieving a balance between the interests of humanity and the environment, as well as the preservation of existing natural resources in order to further the survival of our civilization. Also, the article defines the role of «ecovillages» in the development of modern society and the main problems faced by people who start to live in such settlements.

Keywords: Eco object, social facilities, natural resources, the global economy, environment, society, business, recreational resources, humanity, the balance of interests.

С переходом человечества в третье тысячелетие и выходом его в обновленное сознание, на поиск новых форм существования и успешного развития человека, видится совершенно новый взгляд на государственность, общество и человека.

На данном этапе эволюции человечества, каждому человеку смутно представляется его далекое и ближайшее будущее, учитывая все более и более усугубляющиеся кризисы во всех сферах деятельности человечества.

Идея национального спасения, выживания и развития остро и насущно стоит практически перед каждой страной, каждым народом.

Сегодня наше общество стоит перед лицом многих проблем и глобального кризиса, и нет ни одного человека, которого они бы ни касались. Насилие, преступность, конфликты, нищета, загрязнение окружающей среды, угроза ядерной катастрофы? вот лишь немногие из таких проблем, способных нанести огромный урон человеческим существам и их взаимоотношениям.

Мир находится в состоянии полного экологического, социального, экономического, финансового и политического дисбаланса, что развивает и углубляет такое явление как незащитность человеческой жизни.

Мировоззрение современного человека основано на множестве частичных подходов. Мир рассматривается с точки зрения науки, экономики, политики или религии и т.д., которые плохо интегрируются друг с другом, вступая в неразрешимые противоречия (например, между наукой и экономикой, технологиями и религией).

В современных условиях эволюционное формирование эффективного эколого-сбалансированного развития рекреационной сферы в России отстает от многих стран - лидеров в области рекреационного природопользования и сопровождается потерей ресурсного потенциала и, соответственно, социальными издержками. Именно поэтому назрела необходимость формирования эффективного механизма управления рекреационным природопользованием, который должен стать итогом реализации стратегии, согласовывающей и уравнивающей целевые установки в области экономико-экологических преобразований, эколого-технологической перестройки, повышения уровня жизни населения, эффективного включения в мировой рекреационный бизнес.

Являясь одной из важнейших отраслей социальной сферы, рекреация выступает, по существу, социокультурным инструментом в реализации политики государства.

Одной из форм рекреации многими исследователями рассматриваются эко объекты. «Эко объект» - это сложное, многомерное и многоликое понятие, при этом является «одновременно и видом деятельности, и формой рекреации, отраслью национальной экономики, и способом проведения досуга, и, кроме того, искусством, наукой и бизнесом»¹.

Создание «экопоселений», на мой взгляд, - это своего рода попытка со стороны современного человека провести осмысленные естественных круговоротов и согласование своей деятельности с природными циклами, что позволит в будущем предсказать и

регулировать последствия своей деятельности в любых масштабах и на любой срок

Однако, стоит особо подчеркнуть, что единственного общепринятого определения понятия «Эко объект» не существует. Каждый из исследователей вкладывает в это понятие что-то свое.

Как следствие, в работах разных авторов существуют различные друг от друга определения понятия «Эко объект», а именно:

- определенный вариант человеческой культуры, при котором промышленное воздействие на природную среду контролируется обществом, включая его отдаленные последствия для экосистем²;

- городское поселение (город, поселок), при планировании, проектировании и строительстве которого учитывается комплекс экологических потребностей людей, включая создание благоприятных условий для существования многих видов растений и животных в его пределах³;

- самоуправляемая бездотационная территория, жизнь в которой организована на принципах сопряженного развития социума, техносферы и биосферы⁴;

- генератор опыта экологически корректного существования за счёт собственных ресурсов (духовных, интеллектуальных, профессиональных, природных)⁵;

- возможный прототип массовых низовых ячеек будущей ноосферы, полноценных и гармоничных сразу в социальном, экологическом и экономическом аспектах⁶.

Многообразие определений объясняется, прежде всего, тем, что представление об эко объекте постоянно расширяется, усложняется по содержанию, изменяется в зависимости от места его нахождения и климатических условий. Поэтому говорить о классическом «Экообъекте» достаточно сложно. В России ученые А.А.Брудный и Д.Н.Кавтарадзе⁷ дали определения Экообъекта как «полно-

ценной среды жизни человека и взаимно-согласованных отношений общества с природной средой... Теоретическая, идеальная модель экообъекта необходима людям для объединения вокруг образа желаемого будущего... Экообъект - это, прежде всего, отношения людей друг с другом и с природой».

В экопоселении реализуется единый взгляд на все стороны бытия. Главной ценностью является их соответствие друг другу, а не отдельные достижения. Целостность и устойчивость важнее временных, локальных успехов.

Однако, на мой взгляд, современные «экообъекты» («экопоселения») - это, прежде всего, новый образ жизни человека, в котором деятельность человека полностью согласуется с естественными природными процессами и бережным отношением к окружающей природе и всем, кто, кто нас окружает.

Полагаю, что существующие к настоящему времени экопоселения, строго говоря, не являются целостными, т.к. они пытаются вписать в круговорот природы только человека, без того огромного индустриального мира, который человек уже произвел.

Экопоселение нового типа, получившее название «Экополис»⁸, включает в этот природный цикл и человека, и весь промышленный потенциал современной цивилизации, без нарушения природных циклов.

Следует отметить, что одной из самых первых попыток дать научное обоснование управления городскими экосистемами была отечественная программа «Экообъект» биологического факультета МГУ (1978-1996 гг.), в ходе которой был накоплен опыт осуществления проектов «Экообъектов» - нового типа экологических поселений, полноценных не только экологически и социально-психологически, но и позволяющих обеспечивать такие важные социальные ценности, как творчество, общение, солидарность людей. При этом для успешных

практических действий в этом направлении необходимо было сотрудничество ученых, городских властей и населения.

Следует отметить, что идея Экообъекта получила широкую поддержку в передовых общественных кругах. На основе экологического движения были предприняты попытки создания «экологических поселений»⁹, экообъектов - на базе небольших городов и населенных пунктов (научкоградов, Академгородков).

Такие города стали местами относительно высокого качества жизни населения и экологической культуры. Города основывались на научной, производственной, инновационной и образовательной деятельности. Это - Дубна, Зеленоград, Черноголовка, Звездный городок, Пушкино, Новосибирский академгородок и др. В начале 90-х годов началось создание экопоселений в Карелии (Нево-Эковиль), Красноярском крае (Тиберкуль).

В настоящее время в России действует множество инициативных групп экологического и ноосферного движения, например:

- Костромское областное общественное объединение «Экообъект» - с 1999 года;

- Общественное движение «Экообъект» - г. Костомукша - с 1999 года;

- Общественное объединение центр экологических инициатив «Нево-Эковиль»;

- «Российские экологические поселения»;

- Экопоселение «Большой Камень»;

- Консорциум проектов «Экообъект Пушкино».

В 1994 году появилась общественная организация Ноохора, одной из главных задач которой является реализация программы «Побережье» - создание эколого-социально-экономического полигона на побережье Рыбинского водохранилища. Находящийся на его территории Борок имеет статус научного центра. В Борке предполагается исключительно важный для современ-

ной цивилизации эксперимент: создание экологической модели гармоничного сосуществования человека и окружающей среды.

Следует отметить, что в настоящее время идея «экообъектов» получает все более широкое распространение. Так, появились проекты создания «Экообъекта» в юго-восточном Крыму на территории Феодосийского региона. В Севастополе на сессии городского Совета утверждена концепция генерального плана развития города до 2020 года, согласно которой город из флотской базы должен превратиться в приморский экообъект, международный рекреационно-туристический центр.

Для сохранения права горожан на здоровую среду обитания многие страны стали искать направление развития, сочетающее городскую жизнь с существованием живой природы. Особенно успешно этот процесс начал проходить в Германии, где создано не менее 50 экопоселений, внутригородских оздоровительных зон и проектов отдельных экодомов. В 1985 году авторы концепции «Экообъекта» Лютц и Кройц предложили вести строительство так, чтобы сохранять экосистемное равновесие, при котором не страдает ни человек, ни природа. Это потребовало новых подходов к строительству, архитектуре, в частности использования природных строительных материалов вместо искусственных и полимерных. Встал вопрос о «позеленении» городов, превращении их в здоровую среду обитания. Сейчас можно говорить об отдельных элементах Экообъекта как новой среды обитания, которые возникают в разных городах и поселениях. Эти элементы характеризуются особенностями территории, традиций, культуры.

В Европе в рамках программы «Здоровье города» накоплен опыт, позволяющий объединить усилия администрации, специалистов, служб и граждан

при создании Экообъекта. При этом, по мнению специалистов, основные препятствия носят не технологический, а общекультурный характер. Неприспособленными оказываются социальные, правовые и организационные условия. Не только «Экообъект» стал достойной средой обитания человека, но и сам человек должен в своих действиях способствовать созданию «Экообъекта».

Таким образом, полагаю, что для создания «Экообъекта» необходимо решение ряда задач:

- перемены в поведении человека относительно окружающей среды;
- создание систем небольших удобных для жизни человека поселений вокруг культурных центров;
- создание экологически безопасных систем и систем экологической компенсации;
- воссоздание ценных ландшафтов и памятников культуры;
- использование совершенных технологий.

В настоящее время, в России экообъекты различаются не только по количеству участников, но и по тем идеям, которые лежат в основе их создания, а также по степени реализации тех экологически дружественных практик и технологий, о которых было сказано выше.

Среди Российских экопоселений есть духовно-религиозные общины, к ним относится в первую очередь эконоосферное поселение «Тиберкуль» в Красноярском крае, Гришино в Ленинградской области. Есть и экообъекты, ориентированные на идеи экологической этики и экологически дружественного образа жизни, восстановление окружающей природной среды, например «Служба экологической реставрации» в Калужской области, экопоселение близ деревни Чугуевка в Приморском крае.

Есть экообъекты, которые ориентированы на решение социальных проблем. Одним примером данных объектов является экологическая община «Китеж» в Калужской области, в которой возникла и функциониру-

ет модель общества, основанного на принципах общины.

Экообъект «Китеж» является своего рода экопоселением, в котором живут семьи с приемными детьми и вся жизнь экообъекта организована с целью адаптации, воспитания и образования этих детей. Там живут дети-сироты и люди, готовые помочь им встать на ноги. Обитатели этого поселения надеются помочь в формировании поколения завтрашнего дня, научиться рационально пользоваться благами природы и развивать достижения современной цивилизации.

Большинство существующих российских экопоселений насчитывают до нескольких десятков человек и в разной степени объединяют в себе все перечисленные выше черты.

Кроме того, в последние несколько лет наиболее активно развивается движение за создание экопоселений, основанных на идее жизни в родовом поместье. По определению этого движения экопоселение (родовое поселение) - это населённый пункт, в котором каждая семья будет жить в собственном родовом поместье. Такое экопоселение будет представлять собой территорию с расположенными на ней родовыми поместьями, необходимой инфраструктурой, сооружениями и территориями общего пользования - школой, деловым центром, спортивными сооружениями, культурными заведениями, парками, хозяйственными сооружениями и т.п. Экообъекты должны иметь свои уставы и иные декларативные документы, которые запрещают нанесение вреда природе в результате любой деятельности, соблюдение общей эстетики поселения, некоторые внутренние правила и т.п.

Однако, следует отметить, что люди, начинающие создавать «экопоселение», переезжающие туда на постоянное место жительства, сразу сталкиваются с тремя ключевыми проблемами, а именно:

- невозможность заработать деньги на месте непосредствен-

ного проживания с целью полного самообеспечения семьи жизненно важными продуктами и предметами быта и культуры;

· невозможность получения детьми качественного образования и других привычных «городских» услуг;

· отсутствие единomyшленников и добрососедства в среде коренных сельских жителей, не понимающих мотивации миграции горожан в сельскую местность.

Полагаю, что от того, насколько участникам экообъекты удастся решить эти проблемы, зависит успешность развития экообъекты.

Таким образом, в целом в настоящее время российское движение за создание «экопоселений» как динамично развивающаяся часть российского экологического движения завоевывает все больше сторонников среди населения, выходит на уровень взаимодействия с местными и региональными властями, делает попытки повлиять на региональное и федеральное законодательство, чтобы получить официальный статус и законодательную поддержку своего развития.

По оценкам авторитетных ученых, в предстоящие десятилетия «отличительной чертой экономического роста станет ускоренное развитие нематериальной сферы, что существенно меняет вековую парадигму расширенного воспроизводства и снимает многие материально-ресурсные и экологические проблемы «границ и темпов роста».

В перспективе экономический рост и воспроизводство условий жизни во все большей степени будут зависеть от развития нематериального производства, то есть сферы услуг, хотя производство товаров останется основой жизнеобеспечения экономики и населения. Важным фактором устойчивого экономического роста, вероятно, станет процесс наметившейся интеграции материального производства и сферы услуг»¹⁰.

Литература

1. Артоболевский С.С. Региональная политика, направленная на снижение территориальных экономических и социальных диспропорций в Российской Федерации: проект концепции// Регион: экономика и социология. 2001, №1.

2. Брудный А.А., Кавтарадзе Д.Н. Сопряженное развитие природы и общества// Экология малого города. Программа «Экополис». Пушкино, 1987. С. 6-15.

3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина /ИМЭМО РАН. - М.: Магистр, 2008. - с. 120

4. Овчаров А.О. Туристический комплекс России: тенденции, риски, перспективы. - М.: ИНФРА-М, 2009.

5. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2005. - с. 23

6. Севастьянова С.А. Экологический менеджмент в туризме: учеб. пособие / С.А. Севастьянова. - СПб.: СПбГИЭУ, 2004.

7. Чудновский А.Д., Жукова М. А. Управление индустрией туризма России в современных условиях: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2007.

8. Шарапов М.В. Функциональное содержание отношений, факторы формирования и стратегии развития финансового рынка макрорегиона. Ростов н/Д, 2006 г.

Ссылки:

¹ Чудновский А.Д., Жукова М. А. Управление индустрией туризма России в современных условиях: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2007.

² Артоболевский С.С. Региональная политика, направленная на снижение территориальных экономических и социальных диспропорций в Российской Федерации: проект концепции// Регион: экономика и социология. 2001, №1.

³ Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными про-

цессами: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2005. - с. 23

⁴ Севастьянова С.А. Экологический менеджмент в туризме: учеб. пособие / С.А. Севастьянова. - СПб.: СПбГИЭУ, 2004.

⁵ Шарапов М.В. Функциональное содержание отношений, факторы формирования и стратегии развития финансового рынка макрорегиона. Ростов н/Д, 2006 г.

⁶ Овчаров А.О. Туристический комплекс России: тенденции, риски, перспективы. - М.: ИНФРА-М, 2009.

⁷ Брудный А.А., Кавтарадзе Д.Н. Сопряженное развитие природы и общества// Экология малого города. Программа «Экополис». Пушкино, 1987. С.6-15.

⁸ Экополис - это крупнейшее урбанизированное формирование, сочетающее традиционные городские структуры с рекреационными зонами отдыха, экологически чистым зеленым поясом. Возникает в результате сращения в одну суперсистему целого комплекса городов-спутников, расположенных близ большого современного города. В теории градостроительства и макромасштабной дизайн-деятельности, сопутствующей комплексному, системному проектированию, что осуществляется на данном поприще в целях гармоничной организации человеческого быта, созидания необходимого и достаточного пространства жизнеобеспечения человека, стимулирующего максимальное раскрытие творческого потенциала личности, «Экополис» рассматривается как прообраз городских поселений будущего.

⁹ Экологическое поселение- (экопоселение) - поселение, созданное для организации экологически чистого пространства для жизни группы людей, как правило исходящих из концепции устойчивого развития и организующих питание за счёт органического сельского хозяйства.

¹⁰ Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина /ИМЭМО РАН. - М.: Магистр, 2008. - с. 120

Развитие теоретических взглядов на формирование системы управления активами и пассивами коммерческих банков

Багаев Владимир Александрович
аспирант Академии народного хозяйства при Правительстве РФ

В данной статье рассмотрены теоретические взгляды на происхождение и развитие системы управления активами и пассивами коммерческих банков. По итогам статьи автором сделаны выводы относительно российской специфики управления в данной сфере.

Ключевые слова: банковская сфера, управление, активы и пассивы банка, объект управления, банковский инструмент.

The development of theoretical views on the formation of the control system Assets and Liabilities of Commercial Banks
Bagayev V.A

This article discusses theoretical perspectives on the origins and development of asset and liability management of commercial banks. At the end of Article author conclusions with respect to the specifics of the Russian administration in this area.

Keywords: banking, management, assets and liabilities of the bank, facility management, the banking instrument.

Основной объем теоретических наработок в области управления активами и пассивами банков приходится на вторую половину XX века. Причем, наибольшая их часть принадлежит иностранным экономистам, исследователям отечественных специалистов приходятся на конец 90-х годов XX века и начало XXI века.

Стоит отметить, что наиболее точную классификацию таких наработок, на мой взгляд, определил Е. Балтенспергер, который среди подходов к управлению активами и пассивами различает «частичные» (неполные) и «полные» подходы (модели), используемые как составной элемент управления структурой активов и пассивов¹. Причем, большая часть исследований в данной области принадлежит представителям западной экономической мысли: К. Сили², Дж. Синки мл.³, А. Броддас⁴, Э. Кэйн и С. Басер⁵, М. Паркин⁶, а также С. Розе⁷.

Позднее у ряда отечественных специалистов также сформировался подход к структуре активов и пассивов как к единому объекту управления. Близкими к таковым являются методики И. Э. Амелина⁸ и С. Н. Соколова⁹, М. А. Помориной¹⁰ и С. В. Инюшина¹¹, И. Ф. Цисаря и В. П. Честова¹². При этом в качестве целей рассматриваются поддержание доходности, ликвидности и минимизация рисков.

В определении понятия «управление активами и пассивами коммерческого банка» также нет единства, что затрудняет понимание его целей и состава.

В частности В. Ю. Полушкин считает, что управление активами и пассивами являясь составляющей банковского финансового менеджмента должно позволять свести к минимуму финансовые риски¹³.

С. М. Ильясов утверждает, что управление активами и пассивами как процесс направлен решение задачи по привлечению наибольшего (при этом допустимого) объема ресурсов, а также их последующего размещения в наиболее доходные активные операции, имеющие требуемый уровень ликвидности, ограниченный риск¹⁴, а, по мнению Е. В. Белика, главная цель данного процесса состоит в получении наибольшей прибыли на вложенный капитал в коротком и долгосрочном периодах при соблюдении ликвидности и платежеспособности кредитной организации¹⁵.

В рассмотренных точках зрения специалистов банковского дела заметно преобладает позиция, согласно которой целями управления активами и пассивами является достижение максимальной экономической эффективности и минимизация банковских рисков. Вместе с тем, подобный подход не всегда справедлив, так как увеличение экономической эффективности и минимизация риска является частью целей коммерческого банка.

Так Н. Н. Лунев считает, что прибыль может и совсем отсутствовать, но при этом реализуется стратегический интерес коммерческого банка и он не подвергался неоправданно высокому риску¹⁶. Кроме того, в представленных определениях выделены цели, но отсутствует содержательная сущность управления активами и пассивами.

Дж. Синки мл. несколько восполняет пробел и определяет управление активами и пассивами банка как скоординированное уп-

равление банковским балансом, принимающее во внимание альтернативные сценарии ставки процента и ликвидности¹⁷, а Ч.Вельфель видит в этом процесс планирования, в части изменений в пассивах и активах учреждений кредитного характера затрагивающих суммы, процентные ставки, сроки размещения и привлечения¹⁸..

По моему мнению, данные определения более точно отражают инструментарий управления активами и пассивами, но при этом не отражены цели такого управления и вопросы минимизации рисков сведены к ликвидности. А в определении Ч.Вельфеля управление отождествляется с процессом планирования, что противоречит содержанию понятия «управление», которое на основе толкования словаря С.И.Ожегова следует понимать как совокупность действий по направлению производственным или другим процессом¹⁹.

Е.Е.Румянцева под данным понятием, в широком смысле, подразумевает процесс поддержания функционирования или перевода системы из одного состояния в другое посредством целенаправленного воздействия на объект управления²⁰ (в данном случае объектом управления является коммерческий банк, а конкретнее - структура его активов и пассивов, под состоянием системы следует понимать финансовое состояние коммерческого банка), а структура цикла управления рассматривается как комплекс мероприятий. То есть содержание понятия управления активами и пассивами коммерческого банка является более широким, чем содержание процесса планирования и направлено, в широком смысле, на обеспечение его функционирования и изменение его финансового состояния.

Систематизация рассмотренных мнений отечественных и зарубежных исследователей, в части целей управления активами и пассивами (помимо увеличения экономической эффек-

тивности и минимизации риска предлагается рассматривать и другие возможные интересы банка) позволили обобщить понимание управления активами и пассивами коммерческого банка и рассматривать его как циклический комплекс мероприятий, направленных на обеспечение экономической эффективности или других целей банка связанных с изменением его финансового состояния, при обеспечении приемлемого уровня рисков, возникающих под воздействием различных факторов. Такое понимание не противоречит существующим подходам, но при этом расширяет их в части целей банка.

Остановившись на данном определении как основе дальнейшего исследования, следует заметить, что, несмотря на актуальность вопроса об управлении банковскими активами и пассивами, в его решение в рамках современных отечественных условиях имеет определенные пробелы. Большинство теоретических исследований в области управления структурой активов и пассивов коммерческого банка относится к различным разновидностям частичных подходов. Данная ситуация не служит появлению подходов оригинального характера к управлению структурой банковских пассивов и активов. Однако все подходы заслуживают внимания, так как являются результатом эволюции.

Начать рассмотрение способов управления структурой банковских пассивов и активов с управления пассивами требует то обстоятельство, что, по мнению многих специалистов, пассивные операции первичны к активным, так как сначала банк должен средства привлечь, а затем уже разместить. В частности С.М.Ильясов считает, что операции, посредством которых банки формируют ресурсную базу (пассивные операции), имеют главную и первичную роль²¹. Аналогичной точки зрения придерживается Е.В.Белик²². Следует отметить, что

данное мнение выглядит вполне обоснованным, но не универсально, так как зачастую необходимо структурное воздействие на пассивы в целях обеспечения соответствия имеющейся структуре активов, другими словами в определенных ситуациях пассивы перестают играть «первоначальную» роль.

Таким образом, по моему мнению, управление банковскими пассивами сводится к управлению сроками, на которые привлекаются средства и к стоимости этого привлечения, так как коммерческий банк стремится к получению стабильных источников средств и к наименьшим сопутствующим расходам.

Прежде чем перейти к рассмотрению второй важной составляющей управления ресурсами банка и провести анализ существующих подходов к управлению активами коммерческих банков, необходимо отметить более глубокий уровень проработки данного вопроса в литературе. Данный факт объясняется тем, что активные операции приносят банку доход, кроме того, коммерческий банк имеет больше возможностей для оперативного управления активными операциями. То есть, если пассивы в силу своего «первичного» характера являются базовым элементом управления структурой активов и пассивов, то активы могут считаться «основным» элементом.

Одним из основателей портфельно-теоретического подхода к управлению финансовыми активами является Г.Марковец²³. В основе его подхода лежит предположение, что инвестор стремится сформировать набор активов с минимальным уровнем неопределенности (использовал статистический подход к оценке неопределенности) при максимальном уровне доходности. Все возможные комбинации активов соответствующие таким требованиям Г.Марковец назвал эффективным множеством. Исследователь предположил, что опти-

мальным с точки зрения двух противоречивых целей является такая комбинация активов, которая одновременно находится на кривой безразличия инвестора и является элементом эффективного множества.

У.Шарп использовал результаты исследований Г.Марковица в качестве отправного пункта для дальнейших исследований, в ходе которых предположил, что инвестор может приобретать и безрисковые активы, а остаток средств вкладывать в любой из рискованных портфелей на множестве достижимости Г.Марковица, что расширяет множество достижимости.

Подходы, Г.Марковица и У.Шарпа, являются общетеоретическими и находят свое применение у современных специалистов. А.С.Шапкин определяет задачу планирования структуры активов как выбор оптимальных пропорций каждого из активов, которые приведут к максимальному уровню дохода и приемлемому уровню неопределенности²⁴..

Г.Марковец и У.Шарп не рассматривали управление структурой именно банковских активов. Но обозначенные критерии выбора структуры активов и значение ее диверсификации актуальны и для банковского сектора. Например, Р.Л. Миллер и Д.Д. Ван-Хуз указывают, что любой банк сталкивается с дилеммой выбора между ликвидностью и уровнем прибыльности²⁵. В.М.Усоскин, считает, что одной из главных и сложных проблем управления в коммерческих банках является обеспечение оптимального соотношения между рисками и доходом. Г.С.Панова отмечает, что качество и структура банковских активов в значительной степени определяет его ликвидность и платежеспособность и, в конечном счете, его надежность²⁶.

Это подтверждает и И.В.Ларионова, она считает, что качество активов определяется их ликвидностью, суммой рискованных активов, долей входящей на неполноценные акти-

вы, суммой доходных активов²⁷. По мнению автора настоящего исследования, указанные показатели позволяют менеджеру банка адекватно оценивать уровень диверсификации структуры активов и устанавливать лимиты размещения средств по видам активов.

Обобщение подходов различных авторов, рассмотренных выше, показывает, что понятие качества структуры активов приобретает двойственный характер, с одной стороны активы должны приносить максимальную прибыль, с другой – сохранение приемлемого уровня рисков.

Таким образом, по итогам вышеизложенного, можно сформулировать следующие выводы.

Управление активами и пассивами является сложным процессом. В отношении классификации подходов к управлению банковскими активами и пассивами, моя точка зрения основывается на рассмотренных подходах иностранных и отечественных специалистов, которые позволяют выделить неполные (подход раздельного управления активами и пассивами) и полные подходы (подходы совместного управления активами и пассивами). Указанные подходы являются составной частью эволюции теоретических подходов к управлению структурой активов и пассивов.

Усиление конкуренции банков на рынках потребительского и ипотечного кредитования, рынке ценных бумаг, которые приведут к качественным изменениям в структуре активов и пассивов коммерческого банка и требуют управления активами и пассивами в рамках полных подходов.

Среднесрочное планирование и управление активами и пассивами является составным элементом тактического управления ресурсами, где главным критерием качества является чистый процентный доход и относительная форма данного показателя – чистая процентная маржа коммерческого банка.

В практике российских коммерческих банков продолжает превалировать «первичный» характер формирования ресурсной базы по отношению к активам.

В силу особенностей отечественного законодательства срочные депозиты не являются гарантией от досрочного изъятия клиентами средств, что заставляет с большей осторожностью подходить к формированию ресурсной базы, и снижает эффективность применения зарубежных методик.

Литература

1. Амелин И.Э. Практические вопросы графического моделирования банка // Банковское дело. - 2000. - №7. - С. 15-18
2. Амелин И.Э., Соколов С.Н. Актуальные вопросы лимитной политики банка // Банковское дело. - 2000. - №5. - С. 8-13
3. Белик Е.В. Реинжиниринг процесса управления активами и пассивами // Бухгалтерия и банки. - 2001. - №9. - С. 36
4. Ильясов СМ. Управление активами и пассивами банков // Деньги и кредит. - 2000. - № 5. - С.20
5. Инюшин СВ. Матричная модель оптимизации структуры активов и пассивов коммерческого банка // Бухгалтерия и банки. - 2004. - №8. -С.33-35
6. Ларионова И.В. Оценка стоимости активов кредитной организации, находящейся в кризисной ситуации // Бухгалтерия и банки. - 1999. - № 9. - С. 19
7. Матвеев О.В. Управление активами кредитной организации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук.-М., 2001.-23с
8. Миллер Р.Л. Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. - М.: Инфра-М. 2000. - 215 с - с.213
9. Ожегов СИ., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. - М.:АЗЪ. 1996. - 928 с - с.824
10. Панова Г.С. Анализ финансового состояния ком-

мерческого банка. - М.: «Финансы и статистика». 1996. - 83 с

Ссылки:

- 1 Baltensperger E. Alternative Approaches the Theory of the Banking Finn // Journal of Monetary Economics. - 1980. - January. - PP.1-37
- 2 Seal C.W. Deposit Rate-Setting, Risk Aversion, and the Theory of Depository Financial Intermediates // Journal of Finance. - 1980. - December. - PP.1139-1154
- 3 Синки Дж.мл. Управление финансами в коммерческом банке. - М.: Catallaxy. 1994. -820 с - с.429-432
- 4 Broaddus A. Linear Programming: A New Approach to Banking // Monthly Review Federal Reserve Bank of Richmond. - 1972. - November. - PP. 3-11
- 5 Kane E.J., Buser S.A. Portfolio Diversification at Commercial Banks // Journal of Finance. - 1979. - Marth. - PP. 19-34
- 6 Parkin M. Discount House Portfolio and Debt Selection. // Journal of Finance. - 1970. - Marth. - PP.469-497
- 7 Rose S. The Spread, the Margin and the Need for Fees // American Banker. - 1982. - February. - PP. 1-4
- 8 Амелин И.Э. Практические вопросы графического моделирования банка // Банковское дело. - 2000. - №7. - С. 15-18
- 9 Амелин И.Э., Соколов С.Н. Актуальные вопросы лимитной политики банка // Банковское дело. - 2000. - №5. - С. 8-13
- 10 Поморина М.А. О некоторых подходах к управлению банковской ликвидностью // Банковское дело. - 2001. - №9. - С. 12
- 11 Инюшин С.В. Матричная модель оптимизации структуры активов и пассивов коммерческого банка // Бухгалтерия и банки. - 2004. - №8. - С.33-35
- 12 Цисарь И.Ф., Честов В.П. Оптимизация финансовых портфелей банков, страховых компаний, пенсионных фондов. - М.: Дело 1998. - 128 с - с.57-71
- 13 Полушкин В.Ю. Анализ стабильности управления активными и пассивными операциями в коммерческом банке // Бухгалтерия и банки. - 2001. - №1. - С.40
- 14 Ильясов С.М. Управление активами и пассивами банков // Деньги и кредит. - 2000. - №5. - С20
- 15 Белик Е.В. Реинжиниринг процесса управления активами и пассивами // Бухгалтерия и банки. - 2001. - №9. - С. 36
- 16 Матвеев О.В. Управление активами кредитной организации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. - М., 2001. - 23с
- 17 Синки Дж.мл. Управление финансами в коммерческом банке. - М.: Catallaxy. 1994. - 820 с - с.392
- 18 Woelfel Ch. The Handbook of Bank Accounting. Bankers Publishing Company. - Chicago. - 1993. - 418 p - p. 219
- 19 Ожегов СИ., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. - М.: АЗЪ. 1996. - 928 с - с.824
- 20 Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. - М.: Инфра-М. 2005. - 724 с - с.575
- 21 Ильясов С.М. Управление активами и пассивами банков // Деньги и кредит. - 2000. - №5. - С20
- 22 Белик Е.В. Реинжиниринг процесса управления активами и пассивами // Бухгалтерия и банки. - 2001. - №9. - С. 36
- 23 Markowitz H.M. Portfolio selection // Journal of Finance. - 1952. - №1
- 24 Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. - 2-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». 2003. - 544 с - с.431
- 25 Миллер Р.Л. Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. - М.: Инфра-М. 2000. - 215 с - с.213
- 26 Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. - М.: «Финансы и статистика». 1996. - 83 с
- 27 Ларионова И.В. Оценка стоимости активов кредитной организации, находящейся в кризисной ситуации // Бухгалтерия и банки. - 1999. - №9. - С.19

Международное сотрудничество России в сфере обеспечения притока инвестиций в развитие электросетевого комплекса

Сологуб Александр Владимирович
аспирант Московского государственного института международных отношений МИД России

В данной статье рассмотрены вопросы международного сотрудничества в сфере обеспечения притока инвестиций в развитие мирового электросетевого комплекса. В статье рассмотрен опыт стран Европы и предложены меры по стимулированию инвестиций в российский сектор данной отрасли.

Ключевые слова: инвестиции, энергетический комплекс, поставки электроэнергии, сотрудничество, предпринимательство.

International cooperation in the sphere of Russian investment in the development of electric grid
Sologub AV.

This article discusses the issues of international cooperation in the sphere of investment in the development of the global electric grid. The article describes the experience of countries in Europe and propose measures to stimulate investment in the Russian sector of the industry.
Keywords: investment, energy sector, electricity supply, cooperation, entrepreneurship.

Международное инвестиционное сотрудничество - это один из видов внешнеэкономической деятельности, который предполагает одну из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера.

При этом необходимо отметить, что целями такого сотрудничества являются расширение базы развития и выпуска экспортной продукции, ее систематическое обновление на основе критериев конкурентоспособности и облегчение процессов ее реализации на внешнем рынке. Подобные задачи могут быть решены за счет организации, например, совместного производства или создания совместного предприятия.

Совместное предпринимательство возможно, прежде всего, на базе обмена технологиями, услугами с последующим распределением программ выпуска продукции и ее реализации, а также в форме образования и функционирования концессий, консорциумов, акционерных компаний, международных неправительственных организаций и т.п.

В современном мире практически не осталось стран, не вовлеченных в процессы международного инвестиционного сотрудничества. Даже такие страны, как Куба и КНДР, в последние годы становятся на путь привлечения прямых иностранных инвестиций в свою экономику. Прямые иностранные инвестиции стимулируются в некоторых странах возможностью использования абсолютных инфраструктурных преимуществ в виде низких затрат на оплату труда, невысоких экологических стандартов, высокой квалификации рабочей силы или выгодного для инвестора налогового режима. Примером могут служить возросшие прямые инвестиции американских и европейских компаний в Южную Корею.

Отметим, что в последние годы зарубежными странами придается важное значение развитию сотрудничества с Россией в энергетической сфере, но при этом в целях обеспечения своей энергетической безопасности они стремятся максимально диверсифицировать свои источники энергоресурсов.

Несмотря на взятый курс на диверсификацию энергопоставок, зарубежные страны продолжают рассматривать Россию как своего основного стратегического партнера в обеспечении энергетической безопасности, что объясняется наличием в России потенциальных возможностей расширения экспорта энергоресурсов в зарубежные страны, требующего значительных долгосрочных инвестиций в освоение новых нефтегазовых месторождений, модернизацию существующей и ввод в эксплуатацию новой энерготранспортной инфраструктуры.

Согласно прогнозу, изложенному в Зеленой книге¹, которая является основным документом, излагающим стратегию ЕС в энергетической сфере, общая доля импорта в поставках энергоресурсов увеличится с 36% в настоящее время до 52% в 2020 г. и 60% в 2030 г.²

При этом доля импортируемой нефти вырастет с 55% в настоящее время до 72% в 2020 г. и 80% в 2030 г. Что касается природного газа, то тут общая тенденция сохраняется. В настоящее время импортируется около 40% потребляемого газа, согласно прогнозу экспертов зарубежных стран, эта доля вырастет до 62% в 2020 г. и 68% в 2030 г.³ Этот прогноз не утратил актуальность и в наши дни.

Основные экономические интересы зарубежных стран в сотрудничестве с Россией сосредоточены на обеспечении доступа к ресурсно-сырьевой базе, участии в ее развитии, а также на надежной транспортировке энергоресурсов на внутренний энергетический рынок стран - участниц.

Инвестиционный проект представляет интерес для потенциального инвестора, если обеспечен определенными правовыми гарантиями, как правило, это государственные обязательства, что должно снизить риски инвестора при участии в том, или ином проекте. Иностранный инвестор, разумеется, хочет иметь государственные гарантии стабильности правового режима в сфере неприкосновенности частной собственности, налогообложения, деятельности акционерных и смешанных обществ, а также быть застрахованным от любых других, часто, некоммерческих рисков. А гарантии - это, прежде всего, нормы права, которые происходят из источников права.

Источниками международного инвестиционного права являются двусторонние международные соглашения о взаимном поощрении и защите инвестиций, международные соглашения об устранении двойного налогообложения, двусторонние международные торговые договоры, договоры об экономическом и промышленном сотрудничестве, а также ряд международных конвенции и региональных договоров⁴.

Следует отметить, что современная правовая система в области энергетики в ЕС берет свое начало в 1986 г., когда была одобрена Энергетическая политика ЕС, заложившая ее правовые основы и наметившая цели до середины 90-х гг. В 1995 г. была подготовлена «Белая книга» ЕС, в которой излагались новые приоритеты европейской энергетики и делался акцент на развитии возобновляемых источников энергии, а в 2000 г. был принят более комплексный документ, о котором мы уже говорили, получивший название «Зеленая книга» ЕС.

Здесь речь идет уже об энергетической стратегии ЕС вплоть до 2020-2030 гг.

Таким образом, современная энергетическая политика ЕС базируется на целом ряде международных договоров и соглашений, основными среди которых являются: Договор о ЕС⁵, Европейская энергетическая хартия⁶, Договор к Энергетической хартии⁷, «Белая» и «Зеленая»⁸ книги ЕС. Кроме того, можно назвать целый ряд нормативно-правовых актов, разработанных в рамках ЕС и регулирующих международные и внутренние аспекты хозяйственной деятельности в угольной, нефтяной, газовой, электроэнергетической, атомной и других отраслях энергетики.

В настоящее время Россия участвует в более 50 международных двусторонних договорах по защите инвестиций (более 35 из них ратифицированы Федеральным Собранием РФ и имеют полную силу)⁹.

Вся система правовых гарантий иностранных инвестиций включает в себя несколько основных принципов. Прежде всего, это принцип не нанесения ущерба инвестициями экономике принимающей страны, который предусматривает, что страна - экспортер капитала не должна в ходе осуществления инвестиционной деятельности оказывать отрицательное влияние на социально-экономическое развитие принимающего государства. Сложность проблемы, связанной с этим принципом международного инвестиционного права, заключается в том, что объективно иностранный инвестор старается вкладывать свои капиталы в ту страну, которая предоставляет наибольшее количество льгот и привилегий. Последнее и является наиболее привлекательным фактором для быстрой оборачиваемости иностранного капитала.

Что касается специальных принципов международного инвестиционного права, то их можно обозначить в следующем порядке:

1. Принцип свободного вывоза инвестиций за пределы

своего государства является фундаментальным. В соответствии с базовыми международно-правовыми документами в сфере международного инвестиционного права государства обязаны устранять национальные барьеры на пути движения капиталов, не устанавливать запреты и ограничения на экспорт частных инвестиций в другие страны.

2. Принцип защиты инвестиций предполагает государственную защиту собственности частного инвестора в стране пребывания. Первоначально защита иностранных граждан осуществлялась преимущественно через дипломатические каналы. В настоящее время в целях обеспечения надлежащей правовой защиты государства вступают между собой в двусторонние и многосторонние соглашения о взаимной защите иностранных инвестиций. С правовой точки зрения защита иностранных инвестиций означает создание принимающим государством долговременного стабильного законодательства, обеспечивающего неприменение дискриминационных мер, государственные гарантии предоставления полной и безусловной защиты прав и интересов иностранного инвестора и права осуществлять инвестиционную деятельность на территории этого государства в любых формах, не запрещенных законом.

3. Принцип государственного и международного контроля за движением инвестиций предусматривает, что каждое государство имеет право регулировать и контролировать иностранные инвестиции в пределах действия своей национальной юрисдикции, согласно своим законам и в соответствии со своими национальными целями и первоочередными задачами. На современном мировом рынке государства оказались не в состоянии защитить свои интересы лишь на основе применения принципа территориальной юрисдикции. Бурное развитие телекоммуникационных связей, трансконтинентальные

воздушные перелеты упростили деловые взаимоотношения людей из разных стран. Кроме того, капиталы могут сегодня мгновенно перемещаться по всему миру в электронном виде. Несмотря на возникающие в связи с этим сложности, государства стремятся контролировать движение инвестиций из других стран.

4. Принцип устранения двойного налогообложения с точки зрения международного инвестиционного права предусматривает избежание одновременного обложения в двух и более странах одного налогоплательщика в отношении одного и того же объекта одним и тем же или аналогичным налогом.

5. Принцип суверенности государств подразумевает исключительное право государства на принятие законодательных актов, обязательных к исполнению на своей территории. В силу этого налоговое законодательство каждого государства имеет свои особенности, что приводит к определенным коллизиям, в частности, двойному налогообложению, когда несколько государств считают одного и того же субъекта своим налогоплательщиком или же возникший на территории одной страны объект налогообложения одновременно является объектом налогообложения по законодательству и той, и другой страны. Отрицательное влияние международного двойного налогообложения заключается в том, что оно увеличивает издержки налогоплательщиков, побуждая предпринимателей сдерживать деловую активность во внешнеэкономических связях. Это в свою очередь отрицательно сказывается на экономическом сотрудничестве между государствами в сфере торговли товарами, услугами, технологиями, а также экспорта капиталов и инвестиционных отношений. Поэтому каждое государство в целях более активного участия в международных экономических процессах старается устранить или минимизировать двойное налогообложение и его последствия. Одним из распростра-

ненных правовых путей решения данной проблемы является заключение двусторонних соглашений об ликвидации двойного налогообложения.

При осуществлении инвестиционных проектов необходимо понимать также, что риски глобального энергетического рынка требуют создания системы не только европейской, но и мировой энергетической безопасности.

В основе такой системы должны быть принятые ключевыми участниками мирового энергетического рынка простые механизмы снижения основных рисков и согласования интересов, как глобальных лидеров, так и участников национальных рынков.

Основополагающими принципами могли бы стать:

- развитие системы долгосрочных коммерческих контрактов, в том числе на транзит;
- обязательное разграничение вопросов, связанных с производством и поставкой энергоресурсов от поставщика к потребителю и вопросов, связанных с транзитом и его безопасностью;
- обязательный международный аудит запасов энергоресурсов, в первую очередь газа и нефти;
- принятие региональных и глобальных стратегий их приращения;
- согласование энергетических балансов на средне- и долгосрочную перспективу и вопросов системы ценообразования энергоресурсов, торгуемых на международных рынках;
- создание системы международной кооперации по технологическому и экологическому обеспечению глобальных энергетических проектов.

Несмотря на взятый курс на диверсификацию энергопоставок, Евросоюз продолжает рассматривать Россию как своего основного стратегического партнера в обеспечении энергетической безопасности, что объясняется наличием в России потенциальных возможностей расширения экспорта энергоресурсов в страны Евросоюза, требующего значительных долгосрочных инвестиций

в освоение новых нефтегазовых месторождений, модернизацию существующей и ввод, в эксплуатацию новой энерго-транспортной инфраструктуры.

Основные экономические интересы зарубежных стран в сотрудничестве с Россией по-прежнему сосредоточены на обеспечении доступа к ресурсно-сырьевой базе, участию в ее развитии, а также надежной транспортировки энергоресурсов на внутренний энергетический рынок зарубежных стран.

Таким образом, наличие свободных, конкурентных и открытых рынков имеет жизненно важное значение для эффективного функционирования глобальной энергетической системы. Усилия по повышению прозрачности, усилению и расширению верховенства закона, созданию и укреплению предсказуемых, эффективных режимов налогообложения и регулирования, проведению ответственной политики в отношении спроса и предложения - все это играет существенную роль в обеспечении глобальной энергетической безопасности. Снижая уровень неопределенности, эти усилия способствуют лучшему пониманию энергетического рынка, а значит - принятию более взвешенных инвестиционных решений и повышению конкурентоспособности.

Для бесперебойного функционирования мировых энергетических рынков необходим также регулярный и своевременный обмен надежной информацией между всеми рыночными игроками. Формированию эффективных энергетических рынков способствует прозрачность и предсказуемость энергетической политики и режимов регулирования на уровне отдельных государств.

Для обеспечения адекватного энергоснабжения в мировом масштабе необходимо в период до 2030 г. вложить не один триллион долларов США во все звенья энергетической цепи, причем значительная часть этой суммы должна пойти на нужды развивающихся стран. Соответственно необходимо поддерживать условия для привлечения

этих средств в энергетический сектор за счет формирования конкурентных, открытых, справедливых и прозрачных рынков. Известно, что важнейшее значение при принятии инвестиционных решений придается энергетической политике и политике в области охраны окружающей среды того или иного государства. Следовательно, необходимо способствовать созданию в странах-производителях, странах-потребителях и транзитных государствах предсказуемых режимов регулирования, в том числе стабильного, основанного на рыночных принципах законодательства в области инвестиций, разработке среднесрочных и долгосрочных прогнозов спроса на энергоресурсы, четких и последовательных систем налогообложения, устранению неоправданных административных барьеров, принятию своевременных и эффективных мер по обязательному исполнению контрактных обязательств и доступу к эффективным процедурам по разрешению споров.

Также необходимо принимать меры, как на национальном, так и на международном уровне, способствующие привлечению инвестиций во все звенья глобальной производственно-сбытовой энергетической цепи в целях:

- дальнейшего энергосбережения за счет мер воздействия на спрос, а также внедрения передовых энергоэффективных технологий;

- внедрения более экологических и эффективных технологий и методов, в том числе по связыванию и хранению углекислого газа;

- поощрения более широко использованных возобновляемых и альтернативных источников энергии;

- наращивания объема доказанных запасов углеводородов темпами, опережающими их истощение, и повышения отдачи месторождений;

- создания или модернизации инфраструктуры для транспортировки и хранения энергоносителей.

Для обеспечения надежных и устойчивых энергетических по-

токов в условиях высоких и возрастающих инвестиционных рисков необходимо более справедливое распределение рисков между всеми заинтересованными сторонами, задействованными в цепочке поставок энергоресурсов. Снижению таких рисков может способствовать экономически обоснованная диверсификация видов контрактов, включая базирующиеся на рыночных принципах долгосрочные и спотовые контракты, а также своевременное принятие решений и надлежащее соблюдение контрактных соглашений и обеспечение их выполнения.

Для повышения эффективности производства и потребления энергии в глобальном масштабе особенно важно, чтобы компании из стран-производителей и потребителей энергоресурсов имели возможность на взаимовыгодной основе инвестировать и приобретать энергетические активы в области разведки и добычи, переработки и сбыта в других странах, при этом соблюдая правила конкурентной борьбы. Формирование инвестиционных потоков между странами на основе рыночных механизмов также будет способствовать укреплению энергетической безопасности за счет повышения уверенности в доступе к рынкам или источникам поставок.

Критически важным для энергетической безопасности имеет обеспечение энергетического сектора квалифицированным персоналом на долгосрочную перспективу. Следовательно, учебным заведениям и частному сектору предпринять необходимые шаги по обеспечению надлежащей подготовки и развитию человеческих ресурсов в энергетическом секторе, в том числе в области новых и инновационных источников энергии и технологий, необходимых для обеспечения долгосрочной энергетической безопасности.

Литература

1. Договор к Энергетической хартии (ДЭХ) (подписан в декабре 1994 года, вступил в силу в апреле 1998 года)

2. Договор о Европейском Союзе (принят в 1992 году в Маастрихте)

3. Европейская Комиссия, «Об энергетической политике Европейского Союза», 8, COM(94),659 final, 11 ноября 1995 («Зеленая книга»)

4. Европейская энергетическая хартия (Принята на Конвенции в Гааге 17 декабря 1991 года. Bellona, 04/05-2007)

5. Фархутдинов И.З., «Международное инвестиционное право: теория и практика применения», М., Вольтере Клувер, 2005, с. 53-57.

Ссылки:

- 1 Европейская Комиссия, «Об энергетической политике Европейского Союза», 8, COM(94),659 final, 11 ноября 1995 («Зеленая книга»)

- 2 Green Paper «Towards a European strategy for the security of energy supply», European Commission, 2000, Brussels, p. 25.

- 3 Green Paper «Towards a European strategy for the security of energy supply», European Commission, 2000, Brussels, p. 25.

- 4 Фархутдинов И.З., «Международное инвестиционное право: теория и практика применения», М., Вольтере Клувер, 2005, с. 53.

- 5 Договор о Европейском Союзе является в настоящее время основным учредительным документом Европейского Союза, был принят в 1992 году в Маастрихте

- 6 Европейская энергетическая хартия (Принята на Конвенции в Гааге 17 декабря 1991 года. Bellona, 04/05-2007)

- 7 Договор к Энергетической хартии (ДЭХ) был подписан в декабре 1994 года и вступил в силу в апреле 1998 года

- 8 Европейская Комиссия, «Об энергетической политике Европейского Союза», 8, COM(94),659 final, 11 ноября 1995 («Зеленая книга»)

- 9 Фархутдинов И.З., «Международное инвестиционное право: теория и практика применения», М., Вольтере Клувер, 2005, с. 56.

Интеллектуальная составляющая роста инновационности экономики

Капилина Ксения Ивановна, аспирант кафедры политической экономики и международных экономических отношений Российского государственного социального университета

В статье проанализированы концептуальные подходы к исследованию генезиса ИК и дополнено его понимание в качестве «ядра», обеспечивающего формирование «защитного инновационного пояса» современной экономической системы в условиях глобализации; уточнено определение ИК, дополнены составные элементы ИК новыми составляющими: «патентный и институциональный» капиталы, предложена новая классификация ИК по признаку «уровня развития экономики»; определена роль ИК как ведущего фактора роста интеллектуальной экономики (ИЭ) в рамках современной инновационной парадигмы; концептуальные подходы к исследованию ИК, социально - экономическое содержание и составные элементы ИК, формирование интеллектуальной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, инновационность экономики, интеллектуальная экономика, интеллектуальная инфраструктура.

The intellectual component of economic growth innovation
Kapilina X.I.

The article analyzes the conceptual approaches to the study of the genesis of IR and complemented his understanding as a «core» that ensures the formation of «innovative protective belt» of modern economic systems in the context of globalization, more precise definition of IR, IR complemented by an element of the new components, «Patent and institutional» capital, proposed a new classification of IR on the grounds of «the level of economic development», defined the role of IR as a leading factor in the growth of knowledge-based economy (IE) in the framework of modern innovational paradigm, conceptual approaches to the study of IR, socio - economic content and components of IR, the formation of knowledge-based economy.

Keywords: intellectual capital, innovation economy, knowledge-based economy, intellectual infrastructure.

В XXI веке интеллектуальный капитал (ИК), как «огненный луч», пронизывая современную экономику, является мощным фактором роста ее инновационности. Сегодня влияние ИК на рост инновационности рыночной экономики в условиях глобализации является одной из важнейших концепций в экономике и политике, поскольку это способствует процветанию каждой страны и всего мира.

В современной экономической науке ИК определяется как совокупность таких элементов, как знания, навыки, производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые максимизируют прибыль корпораций и способствует росту инновационности и долговременных конкурентных преимуществ экономики в целом. Нельзя не согласиться с объективной оценкой экономического развития, данной К.Марксом: «экономические эпохи различаются не тем, что производятся, а тем, как производится, какими средствами труда». [1] В настоящее время такими средствами труда становятся интеллектуальные ресурсы, генерирующие ИК и заново формирующие материальную основу общества. Это свидетельствует о том, что современное изменение технологической парадигмы в условиях новой постиндустриальной экономики актуализирует роль ИК, рассматривая его в качестве новой производительной силы.

Интеллектуальная составляющая, обеспечивающая рост инновационности экономики, оказывает сильное воздействие на характер функционирования национальной экономики и приводит к большей ее открытости, интенсификации интеграционных процессов, унификации регулирования предпринимательства и контроля над рынками, единообразию норм и правил осуществления сделок, стандартизации требований к перемещению капитала, росту прямых иностранных инвестиций. ИК, формируя сектор инновационной экономики, способствует широкому применению инновационных технологий, и что особенно важно - нанотехнологий, ужесточению конкуренции между корпорациями развитых и развивающихся экономик, развитию межфирменной кооперации, изменению характера и способов государственного регулирования экономики. Стратегия взаимодействия ИК и инновационного развития экономики все чаще рассматривается как актуальный и все более перспективный метод ее развития в условиях обострения конкуренции в системе нестабильной глобальной экономики. Рост ИК в системе инновационной экономики носит неслучайный характер. Он является закономерным трендом и актуальной рыночной тенденцией. В настоящее время устойчивый рост инновационности экономики наблюдается в тех странах, где значительная доля ВВП базируется в сфере НИОКР. Сегодня в мире существует 4 главных центра научного прогресса: это США (35% мировых расходов на НИОКР), ЕС (24%), Япония и Китай (примерно по 12%). На долю России приходится менее 2% мировых расходов на НИОКР. [2]

Отсюда необходимо тщательно изучить опыт развитых стран по проблемам роста расходов на НИОКР и формирования ИК и предложить такие рекомендации, которые обеспечат инновационно-конкурентный характер развития российской экономики в условиях глобализации. На сегодняшний день взаимодействие развития ИК и роста инновационности российской экономики приобретает чрез-

вычайно важное, можно сказать, прорывное значение, и, следовательно, необходима глубоко проработанная теория, которая могла бы быть эффективно использована при решении конкретных задач по росту инновационности российской экономики с целью ее дальнейшего эффективного развития в условиях глобализации.

Учитывая международную практику и характерные особенности влияния ИК на рост инновационности экономики с учетом активно развивающейся сферы наноиндустрии, можно утверждать, что проведенное исследование не только актуально, но и обладает очевидной практической значимостью в условиях глобализации.

Однако сложившиеся подходы к определению влияния ИК на повышение инновационности на микроуровне не дают четкого, однозначного представления этой проблемы в макроэкономическом аспекте, в частности возможностей создания инновационно-конкурентоспособной российской экономики в условиях глобализации.

Недостаточная разработанность теории и методологии исследования ИК, отсутствие целостной концепции, обеспечивающей комплексное системное решение проблемы влияния ИК на рост инновационности современной экономики в условиях глобализации обусловили предмет настоящего исследования.

ИК – это совокупность знаний, являющаяся результатом творческой деятельности и представляющая общественную ценность в виде результатов, которые могут быть воплощены в материальные объекты или услуги. Категория «ИК» возникла еще в XIX веке, причем сформировалась не сразу. Она широко применялась в отношении результатов творчества и охватывавшая авторские, изобретательские и подобные им права.

Чтобы результаты ИК могли участвовать в экономическом обороте, на них нужно было зак-

репить право, аналогичное праву вещной собственности. Однако в силу того, что объекты ИК рассматриваются как блага нематериальные, делался однозначный вывод, что на объекты ИК нельзя распространять правовой режим, установленный для вещей, так как «изобретение нельзя отождествить с машиной, в которой оно воплощено. [3]

ИК как «условное собирательное понятие используется в ряде международных конвенций и в законодательстве многих стран для обозначения совокупности исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, и, прежде всего творческие достижения, а также приравненные к ним по правовому режиму средства индивидуализации юридических лиц, продукции, работ, услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.д.)», как совокупность правомочий на авторство, имя, распространение, воспроизведение, вознаграждение и других.. [4]

Применение термина «ИК» правомерно только в том случае, если относиться к нему как к условному, имеющему политическое и экономическое значение, но не юридическое содержание. Юридически гораздо более точным считают термин «исключительные права», который также широко употребляется в российском законодательстве и международной практике.

Концептуальные подходы к исследованию сущности ИК базируются на следующих положениях:

1) разделение вещей на «телесные» и «нетелесные».

«Телесные вещи - те, которые могут быть осязаемы... Бестелесные вещи - те, которые не могут быть осязаемы». [5]

Традиционная вещная концепция капитала исходит из того, что в основе механизма имущественных отношений лежит право собственности на материальные объекты. Однако развитие производства и эко-

номики в развитых зарубежных странах привело к модернизации вещной концепции – концепции имущества - к признанию новых видов имущества. Это расширение объектов имущества пошло по двум направлениям. К объекту капитала

а) начали относить электроэнергию и газ, а затем и другие виды энергии и сырья, выходящие за границы традиционно понимания вещи;

б) знания, которые выступают как нематериальные блага. Знания – это не материя. Но они открывают определенные возможности для построения конструкций, применимых к отношениям, связанным с обращением знаний. К такой конструкции мы предлагаем отнести категорию ИК.

Любое знание, любой результат интеллектуальной деятельности не могут существовать без тех материальных форм, в которых они воплощаются, поэтому к объектам ИК следует относить результаты интеллектуальных усилий человека, материализованные, получившие объективную форму выражения, в частности фиксацию на каком-либо материальном или электронном носителе. Конечно, «автомобилю» в его материальном воплощении необходимо предшествует «идея автомобиля», «телеге» - «идея телеги», «колесу» - «идея колеса» [6] но никогда «мелькнувшую идею» нельзя отнести к объектам интеллектуальной собственности, а «произнесенную и услышанную» кем-либо речь (т.е. «мысль, нашевшую объективную форму выражения») - можно.

Таким образом, высказанная идея, составленная и отлаженная программа для запуска космоса, изобретенный метод лечения, методика обучения, прочитанная лекция - все это может рассматриваться как ИК. Концепция ИК как материального блага (объективно выраженного результата интеллектуальной деятельности) и является концепцией нашего исследования.



Рис. 1. Концептуальные подходы к анализу цепной реакции в экономическом развитии под влиянием роста ИК

Составные элементы ИК	Содержание составных элементов ИК
Человеческий	Это знания, практические навыки, опыт, способности, моральные ценности работников компании, т.е. потребность в признании, уважении, самовыражении, во власти и влиянии на людей, успехе, творческой, перспективной работе и т.д. Руководители должны лучше понимать потребности своих сотрудников, а значит, эффективно их мотивировать. Человеческий капитал, являющийся основным источником обновления и прогресса и обеспечивающий тем самым рост инновационности экономики от опережающего использования инновационных технологий и материалов.
Структурный	Это оборудование, компьютерные программы, лицензии, торговые марки, информационные системы, инструкции, положения, стандарты, награды, грамоты, призы, которые получило предприятие, и все остальные организационные аспекты, обеспечивающие производительный труд работников; все перечисленное обладают определенной степенью объективизации, отчуждаемости и воспроизводимости.
Клиентский, или потребительский	Это получение дохода за счет построения наиболее эффективных отношений с потребителями и поставщиками; товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, система коммуникации, сервисная политика, реклама, франшизы, лицензии, контракты; портфель заказов и т.д.
Институциональный	Это создание действенного механизма обеспечения всех заключаемых сделок и получение максимально благоприятного результата от их реализации. создании специального институционального механизма; система институциональных знаний о том, как и каким образом, создавать и периодически обновлять институты, регулирующие и координирующие сделки, возникающие в рамках интеллектуально-инновационной деятельности. Это нормы и правила, в рамках которых осуществляется создание «базы знаний»; нормы, регулирующие неформальные правила и взаимодействия сотрудников, производящих новейшие знания.
Патентный	Это изобретения, которые могут быть использованы в промышленности и других отраслях деятельности. С одной стороны, они приравнены к объектам национальной безопасности и, соответственно, их запрещено вывозить из страны. С другой стороны, в некоторых случаях право на патенты становится привилегией корпораций. Это означает, что корпорации торгуют изобретениями.

Рис. 2. Дополнение характеристики составных элементов ИК за счет институционального и патентного капиталов (авторская разработка)

В классической политической экономии были заложены теоретико-методологические основы к исследованию современной концепции ИК. Они получили отражение во взглядах: В. Петти, А. Смита, Н. Сениора, К. Маркса и других ученых. В дальнейшем научные взгляды ряда западных исследователей - неоклассиков А. Маршалла, С. Кузнецца, Т. Стюарта, П. Самуэльсона и др. послужили развитию концепции ИК. П. Друкер отмечал, что «знание стало ключевым экономическим ресурсом и доминантой — и возможно даже единственным источником конкурентного преимущества». [7]

Знания, фундаментальные исследования, идеи, открытия, изобретения и т.д., формирующие ИК, порождают цепную реакцию в экономике и обеспечивают рост ее инновационности (см. рис. 1)

Новый методологический подход к исследованию ИК как «ядра», позволяет исследовать формирование «защитного пояса» современной экономической системы в условиях глобализации. [8] Таким защитным поясом нами рассматривается «инновационность» экономики, которая должна приспособиваться, переделываться, или даже полностью изменяться, если изменяется «ядро». Это достаточно точно предсказывает возможность появления новых инноваций, новых исследовательских программ, что нацеливает на признание практической значимости ИК в системе современных экономических отношений, которые в совокупности со своими объектами, субъектами, их интересами и целями, а также механизмом их обеспечения образуют условия для роста инновационности современной экономики.

С позиции политико-экономического анализа ИК определяется как совокупность отношений, способствующих генезису и развитию знаний (фундаментальной науки), идей, открытий, изобретений, которые впоследствии, реализуясь че-

рез опытно-конструкторские работы, приводят к достижению результата в виде нововведений (продуктовых, процессных, управленческих, институциональных и других), обеспечивающих рост инновационности экономики.

С позиции неоклассического анализа ИК целесообразно трактовать как ресурс, который обеспечивает переход к постиндустриальному обществу, целенаправленному инновационному развитию и культивированию конкурентной среды с целью широкого удовлетворения новых потребностей населения (цифровое телевидение, нанообъекты и т.д.)

Наряду с известной структурой ИК нами исследованы и введены в его состав институциональный и патентный капитал (см. рис. 2).

Данный подход является более продуктивным, чем трехзвенная структура, так как он позволяет выявить возможные и наиболее эффективные варианты его использования, позволяющие качественно преобразовать окружающую действительность.

В результате обобщения ряда имеющихся в экономической литературе классификаций ИК предлагаем дополнить ее по уровню экономического развития экономики, что способствует введению в экономический анализ новых видов ИК: (см. рис. 3).

Глобальный ИК (к примеру, нанотехнологии) предполагает переход к новому типу общества.

Макроэкономический ИК позволяет поддерживать стратегическое развитие страны в долгосрочном периоде, обеспечивает повышение качества жизни населения и более полное удовлетворение его потребностей.

Мезоэкономический ИК обеспечивают оптимальное развитие определенных отраслей и территорий, что способствует росту их конкурентоспособности.

Микроэкономический ИК направлен на создание высоких



Рис. 3. Авторское дополнение существующих видов ИК с учетом введения нового признака их классификации

п/п	Содержание
1	Большой вклад человеческого капитала по сравнению с материальным капиталом, повышение роли не вещественных форм капитала, т.е. новых знаний в воспроизводственном процессе
2	Развитие таких секторов экономики, как образование, наука (производство фундаментального знания), интеллектуальные услуги (консультирование, информационное посредничество, аналитика).
3	Управление знаниями и их защита (патенты)
4	Институты, способствующие снижению транзакционных издержек

Рис. 4. Этапы формирования интеллектуальной экономики (ИЭ)

п/п	Содержание составных элементов интеллектуальной инфраструктуры
1.	Независимая экспертиза исследовательских проектов, направлений исследований, а также научных и инженерных коллективов
2.	Законодательство, регулирующие отношения в сфере инновационной экономики
3.	Форсайт-центры, форсайт-проекты, создание дорожных карт, которые позволяют снизить риски внедрения новых продуктов и координировать усилия коллективов-разработчиков
4.	Разнообразные экспертные и футурологические сообщества и сети, позволяющие формировать видение будущего
5.	Специализированные образовательные центры, институты и школы, позволяющие готовить не только учёных и инженеров, но и предпринимателей, способных к продвижению инновационных проектов
6.	Центры коммерциализации технологий и разработок.

Рис.5. Составные элементы интеллектуальной инфраструктуры

технологий и принятие целого комплекса краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных инновационных проектов с целью увеличения конкурентных преимуществ корпораций и экономики в целом.

В совокупности все 4 уровня обоснования ИК образуют концептуальный каркас нашей исследовательской программы, или, говоря более точным и современным языком, экономической парадигмы. Итак, наша цель: объяснить или сконструировать понятие ИК так, чтобы обосновать его роль как ведущего фактора роста интеллектуальной экономики в рам-

ках современной инновационной парадигмы.

Интеллектуальная экономика (экономика знаний, «умная» экономика) трактуется как такой тип хозяйственной деятельности, который основан на производстве и реализации знания, которое становится производительной силой общества. Расширенный политико-экономический подход к анализу роли знания в экономическом анализе позволяет зафиксировать такое понятие, как «знаниявая экономика».

В ИЭ происходит как бы диффузия знаний в «тело» предприятий традиционных отрас-

лей, интеграция таких секторов, как «образование — наука — интеллектуальные услуги — информационные технологии — производство». Опережающая интеграция этих секторов может обеспечить ускорение инновационных процессов и рост эффективности экономики в целом. В работе обоснован алгоритм формирования интеллектуальной экономики (рис. 4).

Для развития ИЭ и стимулирования интеллектуальных процессов, способствующих росту инновационности современной экономики, необходимо создать и ускоренно развивать особую инфраструктуру - интеллектуальную инфраструктуру (см. рис.5).

Интеллектуальная инфраструктура выступает, как организационная часть инновационного процесса. Она создает благоприятные условия для НИР. Поэтому к ее институтам относятся: фонды поддержки предпринимательской деятельности, имеющие по существу венчурный характер и практикующие конкурсный подход к реализации проектов, инновационные фонды, инновационные банки, или банки развития, экономические ассоциации, финансовые группы, связанные с

НТП и др.

Эффективно действующая инфраструктура ИЭ – важнейший фактор, обеспечивающий адаптацию экономики к ассимиляции прогрессивной технологии.

Учитывая роль ИК в XXI в., целесообразно ввести в экономический анализ новое понятие — интеллектуальная безопасность, определяемая, как совокупность условий для развития инноваций в целом, позволяющих стране в качестве равного партнера участвовать в глобализации экономики. Именно она обеспечивает такое развитие экономики, при котором создаются приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической безопасности и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

Исходя из исследования, предложено ИК и ИЭ рассматривать как самостоятельные аналитические единицы. Интеллектуальная составляющая является решающим фактором развития современной экономики, которая становится основой роста ее инновационности.

Ссылки:

1. Маркс К. Капитал. Вторая книга. Процесс обращения капитала. // Соч. т. 49, с. 190.

2. Невостребованность науки – угроза безопасности страны http://www.ng.ru/ideas/2010-02-08/9_science.html

3. Дроздовцев В.А. На рынке идей // Закон. 1993. № 2. с. 38-42 4. Гражданское право. Том 1. Издание 2-е / под редакцией А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого - М: ТК Велби, 1997. с. 73, 213-214.

5. Дигесты Юстиниана. М., 1984. с. 39.

6. Гражданский Кодекс Российской Федерации в схемах - М.: Городец, 2004.

7. Drucker P. F. The Age of Discontinuity. — New York: Harper and Row, 1978.

8. Согласно взглядам Имре Лакатоса — венгерско-британского философа, «жёсткое ядро» является каркасом программы и вокруг этого ядра образуется защитный пояс. Главным критерием научности программы Лакатос называет прирост фактического знания. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ.— М.: Медиум, 1995, с. 44-46.

Особенности формирования инновационной среды предприятий легкой промышленности с учетом современных интеграционных процессов

Карасев Петр Александрович, аспирант кафедры «Менеджмент инвестиций и инноваций» Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Изложено авторское представление о специфике формирования инновационной среды отрасли с учетом текущей интеграции России в ВТО. Сформулированы основные проблемы, характеризующие состояние инновационной среды предприятий в процессе нарастания вызовов, связанных со вступлением в ВТО. Проанализированы отдельные тенденции глобализирующейся экономики и их отражение на промышленных отраслях, в том числе на легкой промышленности.

Ключевые слова: инновационная среда, фактор глобализации инновационной среды, ВТО, конкурентоспособность, принципы ВТО.

SPECIFIC ASPECTS OF FORMING THE INNOVATIVE ENVIRONMENT OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN CASE OF MODERN INTEGRATION PROCESSES
Karasev P.A

This report carries out specificity of forming the innovative environment of an industry in connection with current integration into WTO.

There are represented fundamental problems that characterize the innovative environment of an industry in terms of intensifying challenges from economic rules of WTO.

There are analyzed certain tendencies of globalizing economy and their reflection in industrial branches including light industries.

Keywords: innovative environment, globalization factor of innovative environment, WTO, competitiveness, WTO principles.

Весьма важным фактором, характеризующим инновационную среду отрасли на современном этапе, представляется фактор интегрированности российской экономики в международное экономическое пространство. Этот фактор качественно и кардинально трансформирует структурные связи в экономике и состояние всех отраслей промышленности, рынков обращения и сбыта производимых товаров и услуг по сравнению с «закрытой» экономической моделью, характерной для СССР. Инновационная среда отрасли существенно расширилась, став открытой для мировых изменений и колебаний. На настоящий момент самым значимым экзогенным фактором из группы «интеграция» является адаптация российской экономики, ее отраслей, предприятий, общественно-экономических и производственных отношений к состоявшемуся официальному принятию России во Всемирную торговую организацию.

Как известно, активизация торговли между странами, вовлечение в международный товарооборот все новых государств и территорий изменяют мировой рынок и усиливают международную конкуренцию в сфере производства и насыщения рынка товарами повседневногo спроса, продукцией технического назначения. Намевшиеся в мировой экономике тенденции последних лет, развитие и углубление процессов глобализации, сопровождаемые усилением роли и значимости наукоемкого производства привели к стагнации производства в отраслях легкой промышленности. Эта тенденция свойственна развитым странам Европы, США и другим. Во многих сегментах легкой промышленности этими странами были потеряны некогда сильные позиции. Более того, многие страны сознательно стали переносить производства в другие, менее развитые в технологическом отношении страны.

Эти проистекающие процессы привели к изменению основных игроков на мировом рынке продукции легкой промышленности. Сегодня лидерами в этой отрасли являются Китай, страны Средней и Юго-Восточной Азии, а также бурно развивающиеся в последнее время страны Южной Америки. В этих государствах легкая промышленность объявлена в качестве приоритетной для развития национальной экономики. В период до 2020 года производство и развивающиеся рынки этих стран (по оценке экспертов) составят большую часть мировой экономики, более высокую долю роста дохода по сравнению с экономиками США и стран Европы.

Предприятия легкой промышленности развитых стран сконцентрировались на выпуске продуктов с высокой добавленной стоимостью. В основном, это выпуск тех товаров, производство которых основано на необходимости сочетания высоких технологий, инноваций и качественного дизайна. Кроме того, развитые страны пока «не выпускают из своих рук» дизайн и выпуск модной продукции высокого класса, а также производство технически сложного и специального текстиля (включая последние разработки в этой области - «умный» текстиль).

Интенсивное развитие легкой промышленности в развивающихся странах при серьезной государственной поддержке оказало влияние на перераспределение производительных сил. Центр массового производства сместился из стран Западной Европы и США в страны с меньшей стоимостью рабочей силы: Среднюю и Юго-Восточную Азию, Южную Америку. За последние пятнадцать лет товарооборот предприятий легкой промышленности увеличился более чем в 2 раза. Потребление тканей, одежды и обуви выросло в странах Европейского Союза на более чем 90%, в США – почти на 100%, в Японии – более чем в 2 раза.

Самым крупным импортером текстиля сегодня является США (доля составляет около 10%). Эта страна ввозит продукцию преимущественно из Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. За США следует Гонконг (порядка 8% от общего объема импорта), Китай (около 7%), Франция и Италия. В глобальном импорте одежды, как и в импорте текстиля, доминируют Соединенные Штаты, на которые приходится свыше 30 процентов от мирового уровня. На втором месте среди импортеров стоит Германия (10,5%), третье место удерживает Япония (9%). Кстати, рост японского импорта объясняется так называемым «эффектом регионализации с Азиатскими странами с дешевой рабочей силой». Действительно, в последние два десятилетия японские производители осуществили перенос своего производства в другие страны своего региона. Такой перенос характерен также для Великобритании и Франции, которые за счет этого увеличили свою долю в импорте продукции легкой промышленности до 7 и 6 % соответственно. При этом на долю легкой промышленности России приходится всего 1,9% мирового товарооборота, несмотря на то, что она все еще превосходит по производственным мощностям ведущие страны мира.

По данным ВТО основными странами-экспортерами текстиля являются Китай (10% мирового экспорта), Италия, Германия, Гонконг и Южная Корея (по 8%), Тайвань (7%), США (6%). Лидерами в экспорте швейной продукции являются Китай (17%), Гонконг (12%), Италия (7%), Турция, Мексика, США и Германия (по 7%), Франция, Финляндия (по 5%).

Китай считается крупнейшим мировым производителем и крупнейшим экспортером предметов домашнего интерьера и товаров из кожи. По данным национального отраслевого объединения в 2008 году в КНР было произведено около 3 млрд. пар обуви, 70 млн. шт. кожаной одежды и свыше 550 млн. шт. других кожаных изделий, более 50% объема которых было предназначено для поставок на внешний рынок.

Глобализация и сопряженные с ней проистекающие процессы ведут к упорядочению мировой экономической системы, которая принимает действительно более строгий характер. Суть и содержание этого упорядочения сводится к тому, что мировая экономическая система на основе влияния центристремительных и центробежных сил к настоящему времени воспринимается как совокупность четко структурированных подсистем с явно выраженными количественными и качественными характеристиками. В рамках такой системы можно выделить две очевидные подсистемы.

Первая подсистема – это совокупность стран, обладающих значительным инновационным потенциалом и активно использующих его в общественном производстве. Причем, именно эта группа стран ускоренными темпами продолжает безостановочно совершенствовать такой потенциал, постоянно увеличивая его возможности и эффект, получаемый на основе его внедрения в систему общественного производства. Эта группа стран достигла такого уровня, при кото-

ром около 70% производимого странами ВВП являются продуктами наукоемкого производства. Данная тенденция, отчетливо проявившаяся в данной группе стран, сводится к целостной цепочке взаимозависимых факторов:

- поскольку производство преимущественно носит наукоемкий характер, то все большей потребностью такого производства выступает стремление к быстрому вытеснению из системы производства низкоквалифицированной рабочей силы и замена ее на высококвалифицированную,

- носитель рабочей силы в таких условиях должен быть конкурентоспособным, что означает наличие у носителя фундаментального образования на основе последних достижений науки и самых эффективных обучающих технологий,

- требование к фундаментальности образования повышает спрос на качественные образовательные услуги. Следовательно, действующая система образования (все ее ступени и формы) подвергается коренной модернизации, стоимость образовательных услуг растет, а значит, требует семейной аккумуляции средств на получение детьми достойного образования,

- в этой связи государство не может остаться в стороне – оно вынуждено разрабатывать систему мероприятий по допуску в систему образования лиц из малообеспеченных семей,

- поскольку труд в условиях наукоемкого производства становится более производительным, то растет и оплата такого труда, что позволяет семьям осуществлять аккумуляцию средств для обеспечения образования подрастающему поколению.

Концентрация основного научно-технического и технологического потенциала создает для этой группы стран видимое преимущество. Роль и значимость такого преимущества преумножается в условиях нарастания глобализации.

Действительно, наукоемкость производства требует значительных, а иногда и колоссальных капиталовложений. Но при осуществлении увеличивающихся капиталовложений уровень конкурентоспособности по ценовому фактору можно сохранить только в условиях разнесения растущих издержек производства как можно по большему количеству производимых товарных единиц. Глобализация, то есть облегченный вариант выхода производителей структур за рамки своих национальных границ, как раз и позволяет достигать этого эффекта. Массированный экспорт товаров, продуктов, услуг, размещение производственных и сбытовых филиалов на территориях других государств становится в таких условиях неременным фактором обеспечения выживания таких структур. Крупные производительные структуры в такой ситуации всеми возможными для себя способами будут стремиться к углублению и расширению процессов глобализации, иначе им не выжить в складывающихся обстоятельствах. Странам-реципиентам таких глобализирующихся производительных структур выгоден данный способ размещения, поскольку именно эти структуры привносят в национальное хозяйство стран-реципиентов некоторые инновации, обеспечивают снабжение их товарами, продуктами и услугами высокого качества, которые по разным причинам не могут производиться отечественными предприятиями.

Эта группа стран, по существу, формирует экономический центр мира, от развития которого зависит и прогресс, и экономическое благополучие всех других стран.

Страны-реципиенты формируют экономическую периферию мира – так называемую вторую подсистему. Она представлена теми странами, которым свойственно технологическое и научно-техническое отставание. Все они, в большей

или меньшей степени, обречены на специфическую форму существования. В рамках мировой экономики эта подсистема вынуждена функционировать или в качестве стран, поставляющих ресурсы в экономический центр мира, то есть в страны с наукоемким производством, или же в качестве территориальных площадок, вынужденно принимающих на своей территории вредные, трудоемкие или ресурсоемкие производства. Зависимость этой группы стран от экономического центра мира очевидна.

Конечно же, в современных условиях (да и в перспективе) по мере углубления процессов глобализации и дальнейшего совершенствования научно-технического и технологического потенциала эти две группы стран будет разделять так называемый буфер. Такой буфер формируется той группой стран, которые занимают промежуточное положение. Их в силу достигаемого уровня экономического развития невозможно отнести уже ко второй группе стран, то есть к экономической периферии, поскольку им свойственна некоторая доля наукоемкого производства. Но и к первой группе стран, то есть к экономическому центру мира, их отнести еще нельзя в силу незначительности этого наукоемкого производства. Экономическая периферия образована не определившимися до конца странами, тяготеющими или к первой или к третьей подсистеме.

Как раз к этому буферу, то есть к группе стран промежуточного состояния относится и современная Россия, наукоемкое производство которой составляет 3-4% в общем объеме производимого ВВП¹.

Такое промежуточное состояние буферной подсистемы в силу законов системности мирового развития долго продолжаться не может. Она исчезнет за счет перехода в первую или вторую подсистему. Эта неизбежность предопределена ее основными характеристиками,

содержание которых сводится к тому, что потенциал перехода к использованию новейших технологий имеется, но отсутствуют эффективные механизмы обеспечения такого перехода. Система примет относительно законченный вид, когда она превратится в действительное двухэлементное образование.

Наличие буферной подсистемы связано с законом неравномерности развития и определяется отсутствием научного и организационного потенциала. Это та группа стран, которая вынужденно будет играть роль экономической провинции и инфраструктурного обеспечения для повышающейся эффективности функционирования первой подсистемы.

Такая двухкомпонентная система должна обеспечить мировому хозяйству нужный уровень эффективности в соответствии с возрастающими потребностями нового уровня. Существует точка зрения Б.Р. Овакимян², что такой системе не нужно никакого промежуточного компонента (роль которого сейчас выполняет буферная подсистема) и что в рамках мировой экономической системы останется та группа стран, которая знает, что и как производить, и та группа стран, которая по «команде первой» будет готовить и поставлять все то, из чего и можно произвести тот ассортиментный ряд, на котором и будет специализироваться первая подсистема.

Однако, по мнению большинства аналитиков, к которому присоединяется и автор, законы организации являются более стабильными и проверенными, нежели уверенность в отсутствии институциональных издержек глобализации (буферная подсистема).

Более того, из факторов глобализации, как уже отмечено ранее, более значимую и ощутимую роль играет фактор присоединения России к ВТО. При этом полемика среди политиков, ученых и бизнес-сообщества, сопровождающая длительный процесс переговоров

и принятия государственных решений по вступлению России в ВТО и продолжающаяся ныне, была и остается крайне острой и порой противоречивой.

Анализ системных условий, предложенных России в процессе присоединения к ВТО позволяет утверждать, что реальные преимущества вступления в эту организацию таковы:

1. Вступление в ВТО может стать фактором стабилизации внешнеторгового и экономического законодательства России. «Правила игры» должны стать предсказуемыми и постоянными, что может способствовать развитию конкурентной среды и внешнеторговых отношений. В дополнении к этому будет решена задача приведения законодательных систем субъектов в соответствие с федеральным законодательством в части экономической сферы.

2. Россия выйдет на новый качественный уровень переговоров и сможет формировать индивидуальные или коалиционные предложения по приемлемым экономическим и конкурентным позициям.

3. Жесткое ограничение переходного периода по времени будет служить стимулом для отраслей промышленности и отдельных предприятий к вынужденному развитию производства и повышению собственной конкурентоспособности.

Стабильность отечественной экономики – залог ее равновесия. Такие изменения, как интеграция в ВТО, могут и не сказаться заметно на конечном потребителе, однако они произведут существенное воздействие на уровень конкуренции, сдерживаемый ранее протекционистскими мерами государства. В результате изменится соотношение долей рынка, что скажется на финансовом положении и рентабельности его участников. В случае ухудшения финансового состояния предприятий в масштабах отрасли и даже страны неизбежно сокращение штатов работников и не исключен уход пред-

приятий с рынка, как следствие – рост безработицы, снижение платежеспособного спроса населения и увеличение социальных диспропорций в обществе. Лишь осознанность понимания того, что в Правительстве и органах власти РФ высока доля профессионалов, не дает почвы для столь пессимистических прогнозов.

Однако более очевидным является тот факт, что присоединение к ВТО предполагает получение не только преимуществ, но и принятие на себя весомых обязательств, с которыми связаны следующие угрозы:

1. Удовлетворение РФ с момента присоединения требования отмены всех федеральных и региональных субсидий, выпадающих под действие Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам, может повлечь полный пересмотр правил и порядка государственной поддержки российских производителей в формах прямого и косвенного субсидирования за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов.

2. Принятие РФ применения к ней принципа «страны с нерыночной экономикой» будет означать согласие на односторонние санкции в случае невозможности реализации механизмов ВТО по разрешению торговых споров, когда это необходимо для защиты национальных интересов. Включение в ВТО может и не привести к автоматической отмене уже действующих торговых санкций, что снижает вероятность получения значительных выгод, которые могут получить производители черной металлургии, химической и текстильной промышленности от членства в ВТО.

3. Согласие России по не применению мер по защите собственных рынков до обеспечения полного соответствия соответствующих механизмов с Антидемпинговым кодексом, Соглашением по защитным мерам и Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам равносильно отказу от важ-

нейших инструментов государственной поддержки отраслей промышленности, например, в виде сертификации, лицензирования, стандартизации, ограничений по участию иностранного капитала в отдельных отраслях и сегментах и т.п.

4. Присоединение к Соглашению о торговле гражданской авиационной техникой существенно снизит вероятность сохранения за РФ роли одной из ведущих держав в сфере авиостроения.

5. Крайне вероятно для России вытекающее из положений ВТО ослабление рычагов прямого государственного регулирования цен на услуги транспорта и энергию ввиду сближения их с мировым уровнем цен, что может спровоцировать рост затрат в сфере материального производства, как следствие, вероятно ощутимое снижение конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности, особенно ценовой.

6. Отказ от взимания экспортных пошлин и пересмотр существующих соглашений об экономическом и торговом сотрудничестве со странами ближнего зарубежья также чреват рядом угроз экономической безопасности отрасли и государства.

Несмотря на неотвратимость интеграции «по правилам», адаптация государственной экономической политики России к требованиям ВТО пока можно охарактеризовать как пассивное. За исключением законодательных поправок и мероприятий по подготовке общественного мнения, Правительство не спешит предпринимать необходимые усилия по выработке адекватных мер промышленной и экономической политики.

По мнению С.Ю.Глазьева, директора Института новой экономики, «... некоторые реализуемые и планируемые меры государственной политики по переводу экономики на инновационный путь развития входят в противоречие с нормами

ВТО... правительство почти не применяет предусмотренный WTO арсенал методов защиты национальных интересов во внешней торговле в части защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции из-за рубежа посредством антидемпинговых и компенсационных пошлин... утрачен контроль над качеством импортируемых товаров и одновременно ужесточены методы экспортного контроля, что ухудшает условия конкуренции российских производителей... по сравнению с зарубежными предприятиями...»³.

На фоне существенного ограничения возможностей торговой и бюджетной политики, государство все же имеет возможности для реализации антимонопольной, институциональной, денежно-кредитной и фискальной политики.

В сложившейся ситуации работа по формированию и поддержанию благоприятных макроэкономических условий для роста объемов производства и привлечения инвестиций является ключевым звеном государственной политики, что очень важно для отечественной промышленности. Такими инструментами поддержки могут стать⁴:

- снижение процентных ставок и создание механизмов рефинансирования производственной деятельности, упорядочение баланса денежного предложения и денежного спроса со стороны производственной сферы;

- понижение налогов на производственную деятельность и заработную плату, включая частичную отмену НДС, освобождение от налогообложения доходов предприятий, направляемых на инвестиции в развитие производства, на проведение НИОКР и освоение новых технологий с замещением выпадающих бюджетных доходов – в частности, за счет введения дополнительного налогообложения рентных доходов от эксплу-

атации принадлежащих государству природных ресурсов;

- регулирование цен на услуги естественных монополий и продукцию высокомонополизированных отраслей экономики в целях предотвращения инфляции издержек, пресечения злоупотреблений монопольным положением на рынке и обеспечения благоприятных ценовых пропорций для обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, строительства.

- активизацию созданных институтов развития, включая Банк развития, инвестиционный и венчурный фонды, госкорпорации, способных обеспечить привлечение инвестиций в развитие производственной сферы при помощи государственных гарантий, кредитных ресурсов государственных банков, формирования каналов рефинансирования производственных инвестиций с участием Банка России;

- создание современной информационной инфраструктуры научно-исследовательской и предпринимательской деятельности;

- расширение государственных программ стимулирования инновационной активности при соблюдении обязательного в WTO принципа неспецифичности⁵.

Прогнозируя возможные последствия воздействия вышеуказанных сценарных векторов на инновационную среду отраслей промышленности России, нужно принять в фокус внимания еще два обстоятельства. Первое обстоятельство состоит в отсутствии жесткого контроля за реализацией стратегий промышленной политики и стратегиями развития отдельных отраслей или его существенного ограничения со стороны внешних факторов. Это проявляется, прежде всего, в отсутствии ясности приоритетов развития отдельных отраслей и производств. Второе проявляется в информационном дефиците по вопросам действительных размеров и

форм прямого и косвенного субсидирования российских производителей на федеральном, региональном и отраслевом уровнях. Российская действительность такова, что довольно часто меры по поддержке носят индивидуальный или групповой характер, определяются возможностями лоббирования отдельных лиц, принимающих решения, и могут быть квалифицированы в соответствии с терминологией WTO, как специфические и наказуемые субсидии, относящиеся к определенным предприятиям, отраслям или секторам, а также регионам.

Исходя из вышеизложенного, учитывая факт незавершенности процессов реформирования промышленности РФ и принимая во внимание невысокий уровень конкурентоспособности ряда обрабатывающих отраслей, с большой вероятностью можно утверждать, что факт присоединения России к WTO относится к факторам, преимущественно ухудшающим состояние инновационной среды на всех ее уровнях.

Литература

1. «Вопросы экономики», № 12, 2008, с. 12

2. Б.Р. Овакимян «Стратегия развития легкой промышленности России на современном этапе», дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук.

3. www.wto.org

4. www.wto.ru

5. www.politcom.ru

1 Вопросы экономики, № 12, 2008, с. 12

2 Б.Р. Овакимян «Стратегия развития легкой промышленности России на современном этапе», дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук.

3 www.politcom.ru

4 там же

5 Продуктивно-неспецифическая поддержка – государственная поддержка, которую невозможно распределить по отдельным товарам.

Антикризисное управление предпринимательских субъектов в условиях модернизации экономики (на примере Республики Узбекистан)

Расулов Зокир Жахонгирович

Аспирант кафедры «Менеджмента»
ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
E-mail: zokir033@mail.ru

Аннотация: В статье дано теоретическое обоснование концепции механизма регулирования деятельности субъектов малого бизнеса в условиях антикризисного управления экономикой, показана роль этого механизма в создании конкурентоспособных субъектов и механизмы их стимулирования в целях достижения наибольшей экономической эффективности. Сформулированы причины комплексности механизма государственного антикризисного регулирования, направленного на достижение наибольшей результативности. Ключевые слова: антикризисное управление, регулирование антикризисного управления, механизмы антикризисного управления, управление, финансовый менеджмент.

Crisis Management of Business Entities in the Context of Economy Modernization
(Republic of Uzbekistan case study)
Rasulov Z.Zh.

The article provides a theoretical justification of the concept of the mechanism of regulation of small businesses in the context of crisis management of the economy, illustrates the role of this mechanism in the creation of competitive entities and mechanisms for incentivizing them for the purpose of achieving maximum economic efficiency. The paper states reasons for the complexity of the mechanism of state crisis management aimed at achieving maximum efficiency. Keywords: crisis management, crisis management regulation, crisis management mechanisms, management, financial management.

История становления и развития рыночной экономики свидетельствует, что неравномерность процесса, ее функционирования, колебания объемов производства и сбыта, возникновение глубоких спадов производства, что характеризуется как кризисная ситуация, рассматривается как некая общая закономерность.

Эта закономерность тесно увязана с определенным этапом жизненного цикла предприятия. Предотвращение негативных явлений, возникающих на каждом этапе жизненного цикла предприятия, требует проведения оперативных мероприятий по установлению текущих убытков, выявлению внутренних резервов, осуществлению кадровых изменений; получению кредитов. По существу эти мероприятия должны быть разделены на стратегические и тактические.

Очевидно, «Стратегия антикризисного управления как отмечает Э.М.Коротков [1, с. 158], охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области существующей стратегии, производственных процессов, структуры и культуры любой социально-экономической системы, включая частные и государственные предприятия. Предприятие должно постоянно следить за основными факторами окружающей среды и делать своевременные и правильные выводы относительно своих потребностей в изменениях. Толчком к изменениям являются кризисные ситуации. В зависимости от того, в какой области они представляют опасность для достижения целей предприятия, выбирается соответствующая антикризисная стратегия».

Касаясь стратегии и тактики антикризисного управления, следует отметить что они базируются как на общих закономерностях, присущих управленческим процессам, так и на специфических особенностях, связанных с осуществлением, с одной стороны, антикризисного регулирования.

Однако для «ясности» следует отметить, что «рабочее» определение стратегии и тактики антикризисного управления, которое исходит из факторов причины кризисов, прежде всего из определения, предложенного в научных трудах Ю.А.Арутюнова [2], Э.М.-Короткова [1, с.158] и В.Н.Порохина [3] становится более ясно что фундаментальным условием развития стратегии и тактики антикризисного управления в новом веке, является экономический потенциал в широком смысле слов.

Под стратегией, мы понимаем целенаправленную деятельность государства и финансово-социальных институтов, направленную на выбор долгосрочных приоритетов социально-экономического развития с учетом критериев общественной эффективности, стабильности и выработки процедур принятия оптимальных решений, ориентированных на сбалансирование (равновесие) и гармонизацию интересов (индивидуальных, коллективных, общественных).

Ориентация на неоптимальную с точки зрения общественной эффективности стратегию привело к значительному спаду производства, когда сокращение ВВП в переходных странах стало более глубоким, чем во времена великой депрессии, а падение среднедушевых доходов населения в среднем в странах с переходной экономикой составило 25-50%.

Несмотря на это, роль ВВП в Республике Узбекистан за 2007-2009гг. была более прозрачной, чем в рыночно-развитых странах

(см. Рис.1). Если за эти годы ВВП Республики Узбекистан колебалось в пределах 9,5-8,1% по отношению к предыдущему году, то в рыночно-развитых странах соответственно с 5,4 (Япония) до 2,6 (Япония) [4, с. 93, 203; 5, с. 38]. Очевидно, что оптимизация стратегии не может сопровождаться одновременным падением и экономических и социальных показателей в длительном периоде времени. С точки зрения даже ухудшение положения некоторых групп индивидов и большая степень неравенства в распределении доходов, не могут быть признаны «провалом» рынка только в этом случае, если они ведут к устойчивому экономическому росту, результаты которого впоследствии позволяют сократить разрыв в доходах.

Однако в результате реформ в некоторых странах с переходной экономикой сложился социально неприемлемый дисбаланс в распределении доходов, а социальные затраты преобразований значительно превысили социальные выгоды, что привело к снижению эффективности преобразований и росту социальной напряженности.

Этот вывод опирается, прежде всего, на существующую взаимосвязь между изменением неравенства и уровнем экономического развития. Так, по данным эксперта МБРР Г.Коллодко, странам с самым незначительным изменением коэффициента Джини за период с 1987/1988- 1993/1995гг. Венгрия (+2 пункта), Польша (+2), Словакия (-1), Словения (+3), удалось выйти на траекторию положительного экономического роста в 1992-1994гг. В то же время в странах, в которых коэффициент Джини за переходный период увеличился более чем на 10 пунктов по сравнению с дореформенным периодом, таких как Казахстан (+11), Россия (+24), Украина (+24) переход от отрицательной к положительной динамике произошёл значительно позже других стран: в 1998г. (Украина), 1999г. (Казахстан, Россия) [6].

Следует также отметить, что первая группа «успешных»

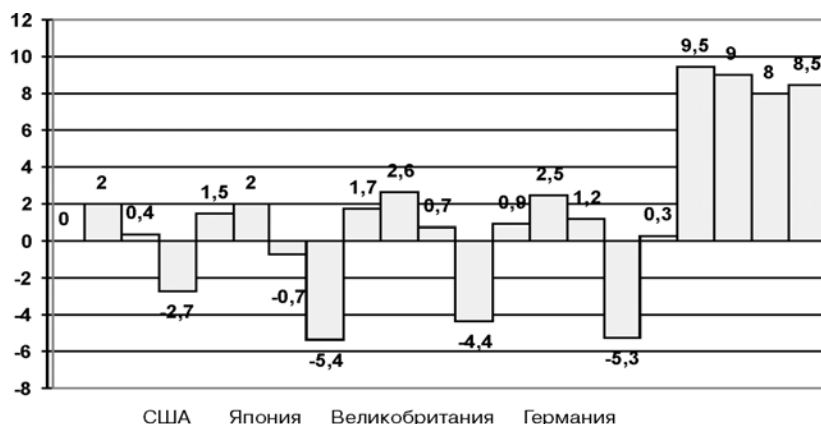


Рис. 1. Темпы роста ВВП в 2007-2009 годах и перспективные показатели на 2010 год в развитых странах (по сравнению с предыдущим годом в процентах)

стран на протяжении всего переходного периода и, особенно, в начале реформ проводила постоянную корректировку стратегии реформ путем уравновешивания рыночных, социально-экономических механизмов, активно используя политику доходов. Результатом этого стало непродолжительное падение реальной заработной платы в начале реформ.

Но приостановление тенденции падения доходов в этих странах и некоторые позитивные сдвиги в данной сфере в 2008-2009 годах отнюдь не свидетельствуют о наличии фазы перехода к новым «рубежам» социального благосостояния, а лишь свидетельствуют о начале антикризисной фазы развития, сущность которой состоит в преодолении последствий трансформационного кризиса в социально-экономической сфере. Именно поэтому первоочередными социально-экономическими целями антикризисного управления по отношению к «отстающим» переходным экономикам являются не глобальные долгосрочные цели повышения качества жизни, а восстановление показателей докризисного объема ВВП и уровня социально-экономических показателей.

Само по себе осознание факта ошибочности стратегии еще не означает принятия реальных мер по переходу на новую стратегию антикризисного управления. Смена стратегического управления стратегическим антикризисным управлением инер-

ционный, институциональный процесс, в основе которого лежат противоречия между индивидуальными, групповыми и общественными интересами.

Показательным в этом смысле является степень восприятия переходными странами рекомендаций «Вашингтонского консенсуса» в начале реформ и несколько позже, когда неудачи жестких либеральных реформ стали всем очевидны. В первом случае рекомендации по ускоренной приватизации и либерализации экономики были быстро воплощены в жизнь, что соответствовало собственным интересам управляющих элит в перераспределении собственности и национального богатства. Во втором же случае доводы экспертов МВФ, откорректированные с учетом социальных «провалов» реформ, о том, что справедливый рост благосостояния является более устойчивым, чем экономический рост, основанный на крайнем неравенстве доходов, не воспринимаются правящими элитами, заинтересованными в сохранении статуса в распределении собственности и доходов.

Опыт стран, осуществлявших глубокие преобразования, свидетельствует о том, что успех возможен только при одном обязательном условии, а именно, если результаты реформ отражают интересы широких слоев населения и получают их поддержку.

Вместе с тем важно понять и оценить коренные изменения в

системе условий и факторов социально-экономического развития, произошедшие в мире на протяжении последнего времени.

Новые приоритеты социального характера предполагают сочетание способов решения острых, порой болезненных современных проблем с умением думать о будущем своей страны. При этом социальная переориентация политики - не просто система плановых расчетов или традиционных методов анализа. Это цель и смысл стратегии и тактики развития.

Формирование стратегии и тактики антикризисного управления происходит в любом государстве вне зависимости от его общественно-политического устройства. Практически везде в качестве основной цели она предусматривает повышение уровня и улучшение качества жизни населения. С формальной точки зрения социальную стратегию в определенной степени можно рассматривать как структурированный протокол о намерениях различных структур общества по его социальному развитию.

Стратегия является продуктом общественного консенсуса. Общество участвует в формировании стратегии, однако активность в этой области в отдельные периоды различна. Она существенно выше в периоды граничных состояний общества и практически сходна на нет при стабильной социально-экономической ситуации. Яркими примерами для стран СНГ, в частности, для современной России, с одной стороны, является взлет общественно-политической активности в конце 1980-х начале 1990-х годов и ее последующий резкий спад к концу 1990-х годов, а с другой стороны, резкий спад экономики. Когда так называемая перестройка социально-экономической жизни привела к распаду экономики. Формы участия общества в формировании социальной стратегии различны от экстремальных (как это было, например (1991-1995г.)).

Ответственность за реализацию стратегии целом, в частно-

сти, стратегии антикризисного управления возлагается обществом на органы законодательной и исполнительной власти. На этом уровне обеспечивается конкретизация целей стратегии и определяются возможности их практической реализации за счет принятия необходимых законодательных и иных правовых документов, а также обеспечения мероприятий по достижению этих целей источниками финансирования и иными ресурсами.

Безусловно, основная цель программы стратегии антикризисного управления достигается путем реализации совокупности частных целей, а вклад каждой из них в большинстве случаев может быть оценен количественно.

Например, в качестве одной из целей стратегии может быть определен рост доходов. Этот рост складывается из увеличения отдельных составляющих доходов:

$$D_1(\text{Ипф}_{c1:co} - D_0) = [(DЦБ_1 - DЦБ_0) + (T_1 - T_0) + (П_1 - П_0) + (ФА_1 - ФА_0) + (П_{д1} - П_{до}) + HL_1 - HL_0] : \text{Ипф}_{c1:co}$$

Где D_1 и D_0 - величина доходов соответственно в период, на который осуществляется целеполагание, и в базовый период $\text{Ипф}_{c1:co}$ - индекс цен в период, на который осуществляется целеполагание; $DЦБ_1 - DЦБ_0$ - дивиденды от размещения ценных бумаг соответственно в период, на который осуществляется целеполагание, и в базовый период; T_1 и T_0 - доходы в порядке трансфертов, полученных предприятием соответственно в период, на который осуществляется целеполагание, и в базовый период; $П_1 - П_0$ - предпринимательский доход, полученный предприятием вне основной деятельности соответственно в период, на который осуществляется целеполагание, и в базовый период; $П_{д1}$ и $П_{до}$ - прочие денежные доходы, полученные соответственно в период, на который осуществляется целе-

полагание, и в базовый период; $HL_1 - HL_0$ - полученные средства в виде налоговых льгот соответственно в период, на который осуществляется целеполагание, и в базовый период.

Ибо, из формулы (1) индекса инфляции получим рост доходов предприятий.

Цели стратегии распределяются по определенным временным интервалам с учетом их реальной обеспеченности финансовыми, и другими ресурсами. Например, в рассмотренном примере при пятилетнем периоде целеполагания и удвоения доходов предприятий за данный период 15% этого роста может быть получено в начальный год периода, по 20%-во второй- четвертый годы и 25%-в заключительный, пятый год периода.¹

Результаты разработки стратегии, как правило, облекается в форму правительственных документов. Как в РФ, так и в РУз в 1990-е годы экономическая, как социальная стратегия включались в виде соответствующих разделов в различные правительственные программы. Именно на этом уровне происходит дезагрегирование стратегии, что облегчает решение в последующем задач по подбору мероприятий и формированию ресурсной базы для их практической реализации.

Например, в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002-2004гг) социальная стратегия (раздел «Социальная политика») включила в свой состав следующие функциональные и отраслевые блоки: 1). Стабилизация демографической ситуации; 2). Политика в сфере образования; 3). Политика в области науки; 4). Политика в сфере культуры; 5). Реформирование здравоохранения; 6). Развитие физической культуры и спорта; 7). Трудовые отношения, занятость и миграция населения; 8). Социальная поддержка населения; 9). Пенсионная реформа. Кроме того, в других разделах Программы были поставлены проблемы структурных изменений, в част-

ности, в жилищно-коммунальном хозяйстве, строительстве, транспорте и т.п.

Разработка и реализация стратегии и, ее направлений является исходным моментом проведения социально-экономической политики. На последующих стадиях происходят уточнение ее предметного поля, существующих ограничений и выбор механизмов для реализации. В условиях мирового финансово-экономического кризиса стратегия приобрела свое новое содержание, т.е. стратегии антикризисного управления.

Касаясь тактики антикризисного управления, следует отметить, что стержнем стратегии и тактики антикризисного управления является идея его непрерывности или временности, а несомненным преимуществом - улучшение планирования, учет данных прошедших периодов и интеграции возникающих изменений.

Изучение зарубежных методов тактики антикризисного управления показывает, что для разработки программы необходимо составить множество поддерживающих программ. Большое значение при этом придается элементам оперативного управления финансами, которые фокусируются в проектном отчете о финансовых результатах. Стратегия управления финансами предприятий в рамках бюджетирования должна основываться на бюджете капитала, денежном бюджете проекта баланса и проекте бюджета денежного потока. Анализ технологии составления основного бюджета позволяет сделать вывод о том, что формализация тактики антикризисного управления заключается в подготовке плановых таблиц, показателей финансовой деятельности.

Зарубежный опыт разработки стратегии антикризисного управления, насколько бы эффективен он ни был в адекватной им среде, достаточно сложно применить как российским, также к условиям Узбекистана. Основной причиной такого положения, по нашему мнению, является специфичность экономики пере-

ходного периода, проявляющаяся, прежде всего, в достаточно сильной зависимости финансов предприятий от нестабильной внешней среды - как экономической, так и правовой.

В целом «слабые места» системы разработки тактики антикризисного управления, внедряемые в организациях России и Узбекистана, связаны с тем, что большинство разработчиков копировали западную систему антикризисного управления без адаптации к условиям хозяйствования, разрабатывая отдельные разделы программы антикризисного управления, в исполнении которых в большей степени заинтересовано высшее руководство экономического субъекта.

По нашему мнению, переход к системе разработки тактики антикризисного управления должно осуществляться постепенно. При этом должно быть нечто промежуточное, отделяющее существующую систему тактики антикризисного управления предприятий от современной, основанной на зарубежном опыте тактики антикризисного управления предприятий.

На этапе внедрения тактики антикризисного управления в практику управления финансами предприятий порядок составления тактики антикризисного управления должен быть достаточно простым в применении и одновременно не примитивным. Необходимо отметить, что разработка тактики антикризисного управления должна быть индивидуальна для каждой организации и предприятия и определяться, прежде всего, его отраслевой принадлежностью, формой собственности и величиной.

Рыночная экономика как более сложная и организованная социально-экономическая система требует качественно иного подхода к тактике антикризисного управления, так как за все негативные последствия и просчеты ответственность несет само предприятие ухудшением своего финансового состояния. Отличительными чертами современной тактики антикризисного

управления являются его краткосрочный характер и внутренняя направленность.

Литература

1. Коротков Э.М. Антикризисное управление. Учебник. - 2-е изд., доп. и перераб./Под ред. проф. Э.М.Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2007.

2. Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Ю.А. Арутюнов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 416 с.

3. Порохина В.Н. Стратегический менеджмент: Учебник / В.Н.Порохина, Л.С.Максименко, С.В.Панасенко. - 2-е изд., стер.-М.: КНОПС, 2006. - 496 с.

4. Учебно-методический комплекс по изучению докладов президента Р.Узб И.А.Каримова «Модернизация страны и построение сильного гражданского общества - наш главный приоритет» и «наша главная задача - дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа». - Т.: Иктисодият, 2010. - с. 93,203; Экономическое образование, №3, 2010. - с.38

5. Экономическое обозрение, № 3, 2010. - с. 38-39

6. Колодко Г. Вопросы справедливости и экономическая политика в постсоциалистических странах // Вопросы экономики. - 1999, №1.

Ссылки:

¹ Напомним, что при прогнозировании роста доходов, как и любых других показателей, характеризующих социально-экономическое развитие, необходимо использовать либо показатели прироста, как в рассматриваемом случае, либо цепные индексы роста. При использовании последних в условиях приведенного примера доходы предприятий за пятилетний период увеличатся не в 2, а почти в 2,5 раза (1,15x1,2x1,2x1,2x1,25)

Инновационный менеджмент в нефтеперерабатывающей отрасли

Немчиков Евгений Николаевич, ассистент кафедры менеджмента инвестиций и инноваций ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»
maksun@uandex.ru

В статье изложены приоритетные направления развития обрабатывающей промышленности нефтяной отрасли инновационным менеджментом. Балансировка образования и использования отходов производства и потребления в нефтеперерабатывающей отрасли за счет создания производственных структур, в основе которых заложена подготовка решений в направлении развития организации позволят поддержанию естественных структур как внутри, так и вне организационных единиц. Ключевые слова: инвестиционная и инновационная деятельность, эффективность капитальных вложений, природные ресурсы, человеческий капитал, привет технологий производства.

Innovation management in petroleum industry
Nemchikov E.N.

Developed market situation defines a vector of innovative development organizations which movement is set by mainly hi-tech productions. The structure has developed device of adoption and administrative decisions in the organizations from the point of innovative management.

Keywords: Investment and innovative activities, efficiency of capital expenditure, natural resources, human capital, hi-tech production.

Сложившаяся рыночная ситуация в настоящее время определяет вектор инновационного развития организаций, движение которых задается преимущественно высокотехнологичными производствами. Высокотехнологичное производство - емкая организационная структура, несущая в себе высокие технологии производственной деятельности с требованиями к управлению в направлении коэволюции (соразвития) системы «человек - технология - экономика» основанной на современной доступности информации естественных процессов [1]. Такая структура несет в себе развитый аппарат принятия управленческих решений в организациях с позиции инновационного менеджмента исходя из грамотного осмысления принятых решений в сторону поддержания естественных структур как внутри, так и вне организационных единиц.

Существование высокотехнологичных производств в народном хозяйстве России позволит решить задачи и догоняющего и опережающего экономического развития, в условиях перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономики. Формирование инновационного менеджмента означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентно способности страны. База высоких доходов становится производство идей и социальной инновации с учетом развития микроэлектроники, био- и нанотехнологий, а также сочетание человеческого общества с веком роботов и информатики. Такое социально-экономическое развитие требует высокий уровень технологии производства и управленческой культуры руководителей и общественных структур для принятия управленческих решений в сторону содействия поддержанию природного потенциала.

Основа эффективности национальной экономики России состоит из научно-технического потенциала, природных и трудовых ресурсов страны. Развитие наукоемких производств расширяется с переходом экономики на новое качественное состояние, что является главным фактором обеспечения условий экономического роста. В процессе социально-экономического развития подъем промышленного производства имеет первостепенное значение. Этому способствует увеличение инновационного потенциала промышленного предприятия за счет функционирования инвестиционной политики, направленной на достижение положительного интегрального показателя конкурентоспособности проекта.

Многоступенчатый процесс физической и химической обработки сырой нефти ведет к удорожанию стоимости нефтепродуктов, предназначенных к реализации. Особенность ресурсов при использовании относительно лучших источников энергии и сырья уменьшает количество труда – производство продукции меньшей стоимости. Реализация инновационных проектов в нефтеперерабатывающей отрасли позволит увеличить величину собственного оборотного капитала за счет прироста интеллектуального капитала, что создаст финансовые трудности. Устаревание основных фондов нефтеперерабатывающей отрасли, низкий уровень производительности оборудования [2] ставит перед менеджерами задачу выбора приоритетного инновационного проекта в сторону комплексной переработки сырой нефти.

Задача нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) – глубокая переработка добытой нефти, это позволяет произвести разновидность нефтепродукта, сырье для нефтехимии и товары народного потребления. Основными характеристиками НПЗ являются: мощность переработки, ассортимент выпускаемой продукции и глубина нефтепереработки.

Для увеличения экономического эффекта капиталовложений нефтеперерабатывающей отрасли согласно результатам оценки эффективности инновационных проектов в структуре топливно-энергетического комплекса, следует учитывать цели инвестиционной политики государства в области электроэнергетики [3] в качестве критерия. Приоритетными направлениями развития обрабатывающей промышленности нефтяной отрасли России являются разработка и совершенствование технологий производства, модернизация имеющихся нефтеперерабатывающих заводов, создание малых и средних инновационных предприятий, территориально-производственная кооперация производств, защита окружаю-

щей среды от выбросов производственных отходов. Наличие ресурсов, их организационная и техническая структура определяют эффективность инвестиционной деятельности на предприятии [4].

Образование отходов производства и потребления по РФ за период 2005 – 2009 г. добычи полезных ископаемых увеличилось с 2506,2 по 3066,5 мил. т. В соответствии с показателями Росстата по использованию и обезвреживанию отходов производства и потребления РФ, которое за тот же период увеличиваются с 1070,4 по 1469,4 мил. т. индекс воспроизводства отходов вырос с 0,43 по 0,48. Сопоставление с индексом неиспользованных отходов производства и потребления, который вырос с 0,74 по 0,92, позволяет сделать вывод в пользу увеличения финансирования со стороны высокотехнологичных предприятий в создание дополнительных производственных структур внутри высокотехнологичных производств. Целью, которых является балансировка образования и использования отходов производства и потребления с последующим воспроизводством полученных отходов для уменьшения влияния загрязня-

ющих выбросов в социальную среду. Экономика таких производственных систем позволит аргументировано вести хозяйственную деятельность с позиции объекта и предмета управления, что в свою очередь позволит подготовить стратегию инновационного преобразования государственных институтов в пользу социально-экономического развития инновационно-ориентированной экономики РФ.

Литературы

1. Варфоломеев В.П. Управление высокотехнологичным производством. Монография. – М.: Экономика, 2009. – С. 35-40.
2. Форест Г. Добыча нефти / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. (Серия «Для профессионалов и неспециалистов»). – С. 121 – 125
3. Федеральный закон «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 № 35-ФЗ (ред. от 19.07.2011). – Статья 29
4. Турманидзе Т.У. Экономическая оценка инвестиций. Учебник для преподавателей высших учебных заведений. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008 – С. 27

Современные ключевые виды государственно-частного партнерства в сфере малоэтажного жилищного строительства

Чернов Андрей Викторович

советник государственной гражданской службы РФ 3 класса
AndreyVCh76@mail.ru

В статье проанализированы ключевые виды государственно-частного партнерства в сфере малоэтажного жилищного строительства, выявлены преимущества и недостатки каждого из рассмотренных видов государственно-частного партнерства, приведены современные примеры реализации проектов комплексного освоения территорий в целях малоэтажного жилищного строительства. Ключевые слова: виды государственно-частного партнерства, привлечение инвестиций, инвестиционные проекты, финансовая поддержка, сфера малоэтажного жилищного строительства, комплексное освоение территорий, концессионное соглашение, объекты жилищно-коммунальной инфраструктуры, государственные финансовые институты развития, государственные корпорации.

Modern key kinds of state-private partnership in sphere of low housing construction
Chernov A.V.

In article key kinds of state-private partnership in sphere of low housing construction are analysed, advantages and lacks of each of the considered kinds of state-private partnership are revealed, modern examples of realization of projects of complex development of territories with a view of low housing construction are resulted.

Keywords: kinds of state-private partnership, attraction of investments, investment projects, financial support, sphere of low housing construction, complex development of territories, the concession agreement, objects of a housing-and-municipal infrastructure, the state financial institutions of development, the state corporations.

Концепция ГЧП в Российской Федерации еще не сформировалась. ГЧП может быть представлено в самых различных видах. При этом в научной литературе отмечается, что их перечень не является исключительным и исчерпывающим. Выбор конкретного вида ГЧП зависит от экономической эффективности реализации проекта. Форма осуществления ГЧП должна обеспечивать в каждом случае привлекательность для инвестора, безопасность вложения средств в государственную собственность, а также реализовывать основную цель проекта, а именно развить ту сферу, которая стратегически важна для государства¹.

Следует отметить, что классификация ГЧП содержится как в экономической литературе², так и в правовой³ и политологической⁴ литературе, что свидетельствует о широком применении данного понятия во всех общественных сферах.

В настоящее время, когда преобладающее развитие получили рыночные отношения, во многих промышленно развитых странах исполнение государством своих публичных функций в социальной сфере обеспечивается преимущественно с помощью организационно-правовой формы концессионного соглашения⁵. Концессионные соглашения используются при осуществлении крупных, капиталоемких проектов. Регулирование указанных соглашений осуществляется Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»⁶.

Целью концессионных соглашений является привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях указанных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям⁷. Под концессионным договором согласно определению, существующему в научной литературе, понимается договор, в котором одна сторона (концедент) предоставляет другой стороне (концессионеру) право пользования объектом государственной или муниципальной собственности либо осуществления определенного вида деятельности, прерогатива (монополия) на которую принадлежит концеденту⁸. Особенностью российских концессионных соглашений следует назвать то, что право собственности на объект сохраняется за государством или муниципалитетом (концедентом), который предоставляет концессионеру на срок окупаемости проекта право владения и пользования объектом в целях его эксплуатации для возмещения инвестиционных затрат и извлечения прибыли.

Концессионные отношения предусматривают достаточно широкий перечень объектов. Для сферы малоэтажного жилищного строительства, как представляется, особое значение имеет создание и (или) реконструкция систем коммунальной инфраструктуры и иных объектов коммунального хозяйства, в том числе объектов водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов, объектов, предназначенных для освещения территорий городских и сельских поселений, объектов, предназначенных для благоустройства территорий, объектов социально-бытового на-

значения, автомобильных дорог и инженерных сооружений транспортной инфраструктуры, объектов по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии, объектов здравоохранения, образования, культуры, спорта, объектов, используемых для организации отдыха граждан и туризма, иных объектов социально-культурного назначения. Создание перечисленных объектов, как правило, прямо связано с комплексным освоением территорий в целях малоэтажного жилищного строительства.

На наш взгляд, на сегодняшний день отсутствуют положения, достаточно гарантирующие возврат инвестору вложенных средств. Это усугубляется такими рисками, как несовершенство бюджетного законодательства, отсутствие твердой правовой основы тарификации при эксплуатации объектов концессий, обязательство инвестора по уплате концессионной платы и др. Именно этим и объясняется недостаточный спрос инвесторов на концессионные проекты ГЧП.

Одним из немногих примеров концессионного соглашения при создании и (или) реконструкции систем коммунальной инфраструктуры и иных объектов коммунального хозяйства может служить концессионное соглашение в отношении объектов государственной (краевой) собственности Краснодарского края водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ), право заключения которого приобрело ООО «Югводоканал» в результате проведения в мае 2009 г. Администрацией Краснодарского края открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения в отношении указанных объектов. 100% учредителем ООО «Югводоканал» является ОАО «Евразийский»⁹.

В качестве перспективной формы ГЧП в сфере малоэтажного жилищного строительства Российской Федерации можно выделить так называемые госу-

дарственные институты развития. В законодательстве Российской Федерации понятие государственного института развития не содержится. Вместе с тем это явление можно определить как механизм, нацеленный на решение конкретных системных проблем экономического роста в определенной экономической сфере, правила, нацеленные не на всех участников хозяйственной или политической жизни, а на некоторых из них. В настоящее время институты развития можно разделить как на финансовые, так и на нефинансовые¹⁰.

Для целей малоэтажного жилищного строительства особого внимания среди названных институтов развития, на наш взгляд, заслуживает такой финансовый институт как Инвестиционный фонд Российской Федерации¹¹. Данному целевому бюджетному фонду присуща узкая целевая направленность, функционирование внутри бюджетного фонда. Согласно статье 179.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации, Инвестиционный фонд Российской Федерации представляет собой часть средств федерального бюджета, подлежащую использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства. У Инвестиционного фонда есть своя цель - стимулировать реализацию крупных инфраструктурных и инновационных проектов, имеющих общегосударственное, межрегиональное и региональное значение, и достигается она не путем получения льгот или преференций, а с помощью механизмов ГЧП, когда власть и бизнес совместно вкладывают средства в наиболее значимые и дорогостоящие проекты, вместе несут риски и владеют создаваемыми объектами.

В качестве иллюстрации деятельности Инвестиционного фонда Российской Федерации можно привести осуществляемое в настоящее время масштабное финансирование указан-

ным государственным институтом развития проектов, реализуемых ОАО «Евразийский». В частности, значительная доля финансирования Инвестиционного фонда Российской Федерации (6 660,29 млн. руб.) имеет в «Комплексной программе строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения города Ростова-на-Дону и Юго-Западной Ростовской области ОАО «Евразийский»¹² Также Инвестиционный фонд Российской Федерации участвует своими средствами в проектах ОАО «Компания Усть-Луга», связанными с созданием крупнейшего в России многофункционального Морского торгового порта Усть-Луга в Лужской губе Финского залива и комплексным социально-экономическим развитием прилегающих к порту территорий. В рамках данного проекта ОАО «Компания Усть-Луга» приняла решение о строительстве нового города, рассчитанного на 34,5 тыс. человек. В строящемся городе планируется строительство значительного объема малоэтажного жилья¹³

В ряду финансовых институтов развития в сфере малоэтажного жилищного строительства особое место занимают государственные корпорации. Государственные корпорации относятся к особым публичным некоммерческим организациям, наделенным значительными имущественными полномочиями. О рисках и вероятных проблемах в деятельности государственных корпораций говорилось неоднократно¹⁴.

Понятие «государственная корпорация» содержится в статье 7.1 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»¹⁵. Указанное законодательно закрепленное понятие встречается в литературе справедливую критику¹⁶, вытекающую из отсутствия данной конструкции в Гражданском Кодексе Российской Федерации как формы юридического лица, основан-

ной на признаках объединения капиталов и наличия участия (членства), а также в неточности имеющегося определения данного явления в связи с отсутствием в законодательстве конструкции юридического лица публичного права.

На сегодняшний день ни в науке, ни на практике нет единства мнений в отношении содержания понятия «корпорация». Таким образом, определить, что подразумевается под понятием «корпорация» в каждом конкретном случае, можно только исходя из контекста. Определяющим организационно-правовой статус государственных корпораций является не терминология, а их полномочия и функции, которые они исполняют.

Важнейшей правовой предпосылкой создания государственной корпорации является осуществление ею общественно значимой деятельности в сферах социальной политики, оказание государственных услуг (например, медицинских, образовательных услуг), финансовой и банковской деятельности, отвечающей потребностям государства¹⁷. Отношения публичных органов с корпорациями строятся на принципе ГЧП, в соответствии с которым корпорация признает доминирующую роль общегосударственных интересов во взаимоотношениях с публичным органом. Публичный имущественный взнос составляет основу уставного капитала корпорации.

Особое значение в сфере развития малоэтажного жилищного строительства играют государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»¹⁸ и государственная корпорация Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства¹⁹.

Одним из принципов деятельности Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в соответствии с Меморанду-

мом о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 июля 2007 г. № 1007-р²⁰, является ГЧП. Кроме того, Внешэкономбанк участвует в реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях ГЧП, в том числе финансируемых за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, а также инвестиционных проектов, связанных с созданием объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования особых экономических зон. Одним из направлений инвестиционной деятельности Банка является развитие инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства.

В качестве примера участия Внешэкономбанка в инфраструктурных проектах ГЧП, имеющих значения для комплексного освоения территорий в целях малоэтажного жилищного строительства, можно привести партнерские отношения Внешэкономбанка и ОАО «Евразийский». Подписанное ОАО «Евразийский» и Внешэкономбанком соглашение о сотрудничестве в сфере реконструкции и развития коммунальной инфраструктуры предполагает сопровождение и организацию финансирования на основе ГЧП проектов реконструкции и развития инфраструктуры водоснабжения и водоотведения, осуществляемых ОАО «Евразийский» в различных регионах Российской Федерации²¹.

Что касается государственной корпорации - Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, то следует отметить ее серьезную роль в развитии малоэтажного жилищного строительства.

Целями деятельности Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального

хозяйства²² являются создание безопасных и благоприятных условий проживания граждан и стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства, формирование эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрение ресурсосберегающих технологий путем предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям на проведение капитального ремонта многоквартирных домов, переселение граждан из аварийного жилищного фонда.

В начале 2010 г. были определены особенности предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда на переселение граждан из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства²³.

Указанные решения формируют предпосылки для создания эффективных механизмов использования средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства в целях развития сферы строительства малоэтажного жилья экономического класса.

В ряду финансовых институтов развития в сфере малоэтажного жилищного строительства обязательно следует назвать Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства²⁴, который был создан для вовлечения в жилищное строительство земельных участков, находящихся в федеральной собственности, и обеспечения их инженерной инфраструктурой.

Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства является юридическим лицом, созданным в организационно-правовой форме фонда. Целями деятельности Фонда являются содействие развитию жилищного строительства, иному развитию территорий, развитию объектов инженерной инфраструктуры (в том числе объек-

тов инфраструктуры связи), объектов социальной инфраструктуры, транспортной инфраструктуры, производства строительных материалов, изделий, конструкций для жилищного строительства и содействие созданию промышленных парков, технопарков, бизнес-инкубаторов в целях формирования благоприятной среды жизнедеятельности человека и общества, в том числе безопасных и благоприятных условий проживания для всех категорий граждан.

В конце 2009 г. Федеральному фонду содействия развитию жилищного строительства было предоставлено право установления требований к параметрам объектов жилищного строительства (в том числе требований, касающихся этажности возводимого жилья), возводимых на предоставляемых Фондом земельных участках, как при продаже прав на заключение договоров аренды земельных участков Фонда в целях жилищного строительства, так и при продаже прав на заключение договоров аренды земельных участков Фонда для размещения объектов, предназначенных для производства строительных материалов, изделий, конструкций для целей жилищного строительства²⁵.

Помимо этого, начиная с середины 2011 г.²⁶ Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства передает принадлежащие ему земельные участки в безвозмездное срочное пользование жилищно-строительным кооперативам, которые созданы в целях обеспечения жильем определенных Правительством Российской Федерации категорий граждан. Передача земельных участков Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства осуществляется для строительства, в том числе малоэтажных домов экономического класса.

Таким образом, деятельность Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства может оказать

существенное позитивное влияние на развитие сферы малоэтажного жилищного строительства.

Следует также отметить, что Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства активно участвует в развитии промышленности энергоэффективных и экологически чистых строительных материалов и технологий малоэтажного домостроения.²⁷

Реализация задачи по развитию сферы малоэтажного жилищного строительства во многом зависит от поддержки конечного спроса на малоэтажное жилье экономического класса, которая осуществляется на государственном уровне в настоящее время, в частности, посредством развития ипотечного жилищного кредитования.

Для решения задачи развития ипотечного жилищного кредитования серьезное значение играет такой финансовый институт развития как ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК)²⁸. АИЖК было создано для выполнения задач по формированию и развитию системы ипотечного жилищного кредитования в России в рамках федеральной целевой программы «Свой дом»²⁹. Главная задача АИЖК заключается в реализации государственной политики по повышению доступности жилья для населения России. Деятельность АИЖК направлена на создание равных возможностей для получения ипотечных кредитов (займов) всеми гражданами России, независимо от социального положения, образования, состава семьи, уровня доходов, профессии, вероисповедания, места проживания или регистрации.

Об огромном значении развития малоэтажного жилищного строительства свидетельствует то, что АИЖК разработан и в августе 2010 г. предложен заемщикам специальный ипотечный продукт «Малоэтажное жилье». Ипотечный продукт «Малоэтажное жилье» обеспечивает максимально благоприятные

условия кредитования при покупке или строительстве жилья на территориях организованной комплексной малоэтажной застройки: квартиры, жилого дома с земельным участком, земельного участка под строительство на нем жилого дома³⁰.

Государственная поддержка мероприятий по развитию ипотечного жилищного кредитования, в том числе мероприятий по целевому финансированию кредитных организаций для кредитования застройщиков, осуществляющих реализацию проектов строительства жилья экономического класса и физических лиц, приобретающих жилые помещения в рамках данных проектов деятельности осуществляется в форме увеличения уставного капитала АИЖК и в форме предоставления государственных гарантий Российской Федерации по займам АИЖК на поддержку системы рефинансирования ипотечного жилищного кредитования. В целом к концу периода 2006 - 2010 г.г. в рамках программы государственной Российской Федерации на соответствующий год объем государственных гарантий Российской Федерации по займам АИЖК составляет 138 млрд. рублей.

Государственная поддержка деятельности АИЖК по рефинансированию ипотечных жилищных кредитов обеспечит проведение им активной политики на рынке недвижимости, стабилизацию ситуации на рынке ипотечного жилищного кредитования, дальнейший выход на ранее сложившуюся траекторию роста объемов ипотечного кредитования, а также поддержку конкуренции на рынке и создание условий для продолжения выдачи и обслуживания ипотечных кредитов региональными банками.

Ссылки:

¹ Лысихина О.И. Концессионное соглашение как форма государственно-частного парт-

нерства в транспортной сфере. // Транспортное право. 2007. № 4.

² Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. № 6; Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. 2004. № 2; Грицай С.В. Использование частного государственного партнерства для повышения эффективности деятельности промышленного предприятия: Автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2006; Фильченков В.А. Формирование государственно-частного партнерства в социальной сфере: Автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2008.

³ Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнерство в России // Право и экономика. 2006. № 8. С. 3 – 7; Тихомиров Ю.А. Право официальное и неформальное // Журнал российского права. 2005. № 5.

⁴ Махортов Е.А., Семченков А.С. Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса в России. 25.01.2008. URL: http://www.lobbying.ru/print.php?article_id=2359#_ftnref6.

⁵ Леонтьев С.Е. Комментарий к Федеральному закону от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (постатейный). М., 2009. 328 с.

⁶ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3126.

⁷ Отдельные виды обязательств в международном частном праве. Доронина Н.Г., Егизаров В.А., Звеков В.П. и др. Под ред. Звекова В.П. М., 2008. 603 с.

⁸ Сосна С.А. Концессионные соглашения: теория и практика. М., 2002. С. 183.

⁹ <http://www.rostovstroy.ru/news/128.html>

¹⁰ Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законода-

тельства Российской Федерации. 2008. № 47. Ст. 5489).

¹¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации, постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 г. № 134 «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. № 10 (2 ч.). Ст. 932).

¹² <http://www.evraziyskiy.ru/projects/integrated/>

¹³ <http://www.ust-luga.ru/>

¹⁴ Например: Пепеляева Л.В. К вопросу о развитии законодательства о государственных корпорациях // Юридический мир. 2011. № 5. С. 43 – 46; Концепция развития законодательства о юридических лицах: подготовлена Советом по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства при Президенте Российской Федерации; Доклад «Государственные корпорации в современной России»: подготовлен Экспертным советом при Комитете Совета Федерации РФ по промышленной политике; Симачев Ю.В., Кузык М.Г. Государственные корпорации: проблемы и новые возможности http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=18384; Эволюция Концепции развития законодательства о государственных корпорациях: Информационно-аналитический обзор. 9 июля 2010 г. № 407. Подготовлен департаментом аналитики «Интегрум» http://www.integrum.ru/Images/artides_author_analitika1/statecorporations_RUJuly.pdf.

¹⁵ Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 3. Ст. 145.

¹⁶ В частности, Амбарян М.Г. Правовое положение государственных корпораций // Безопасность бизнеса. 2010. № 1. С. 2 – 3; Целовальников А.Б. Гражданско-правовое регули-

рование создания и деятельности государственных корпораций по российскому законодательству // Законы России: опыт, анализ, практика, 2009, № 4; Федотов П.В. Госкорпорации в России: вопросы управления имуществом // Юрист. 2011. № 13. С. 44 – 46.

¹⁷ Кузьминов А.А. Гражданско-правовая ответственность государственных корпораций // Гражданское право. 2009. № 3. С. 18 – 20; Кузьминов А.А. Гражданская правосубъектность государственной корпорации // Юридический мир. 2009. № 8. С. 34 – 36.

¹⁸ Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 22. Ст. 2562).

¹⁹ Федеральный закон от 21 июля 2007 г. NN№185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 30. Ст. 3799).

²⁰ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 32. Ст. 4166.

²¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 сентября 2008 г. № 1375-р // Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. №. Ст.

²² // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 30. Ст. 3799.

²³ См. Федеральный закон от 9 марта 2010 г. № 25-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» и статью 4 Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» и Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и

о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». // Российская газета. № 51. 12.03.2010.

²⁴ Федеральный закон от 24 июля 2008 г. № 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» (// Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. № 30 (ч. 2). Ст. 3617.

²⁵ См. Федеральный закон от 27 декабря 2009 г. № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 52 (ч. 1). Ст. 6419.

²⁶ См.: Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 244-ФЗ «О внесении изменений в Фе-

деральный закон «О содействии развитию жилищного строительства» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 30 (ч. 1). Ст. 4592.

²⁷ Стратегия развития (приоритетные направления деятельности) Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства на 2010-2014 годы, утвержденная попечительским советом Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства 19 ноября 2009 г. (протокол № 17) // www.fondrgs.ru

²⁸ В соответствии с параграфом 1 раздела II Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года «ипотечный жилищный кредит станет основным механизмом приобретения жилья в соб-

ственность, цены на жилье, условия ипотечного жилищного кредитования и доходы населения позволят приобретать жилье 60 процентам населения». См.: распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 г. № 1201-р «Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. № 30. Ст. 4118.

²⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 г. № 1010 «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 37. Ст. 4312.

³⁰ // www.ahml.ru

Развитие шерстяной промышленности России в мануфактурный 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 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 manufacturing 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.

Key words: history of Russian economy, textile industry, wool, sheep breeding, cloth, worsted industry, wool industry, history of a trade

Первая четверть XVIII в. - время реформ Петра I, цель которых - ликвидировать отставание России от стран Западной Европы, ускорить ее экономическое развитие, особенно развитие промышленности. Такую политику принято называть протекционистской, или покровительственной, и ее обычно применяют государства на начальном этапе развития капитализма, когда промышленность еще только создается. Таким образом, это буржуазная политика. Но Россия не была буржуазным государством. Правительство Петра I было правительством дворян-феодалов. Содействуя развитию промышленности и торговли, оно тем самым содействовало созреванию буржуазных явлений в хозяйстве страны, потому что крупным товарным производством и торговлей занимается буржуазия, а не феодалы. Но феодальное правительство совсем не стремилось ускорять переход к капитализму, приближая конец господства своего класса. Содействуя развитию буржуазных элементов в экономике, оно старалось подчинить их интересам класса феодалов, сделать так, чтобы феодальное общество их усвоило и переварило. Такая противоречивая политика порождала сложные полукapиталистические, полуфеодальные явления в экономике, подобные возникновению крепостной мануфактуры. И сам петровский протекционизм проявляется не столько в повышении пошлин на ввоз иностранных товаров (наиболее традиционное мероприятие протекционизма), сколько в прямом государственном вмешательстве в экономическую жизнь, в полицейско-принудительных мерах.

XVIII в. для текстильной промышленности - «нестатистический»: в то время еще не было практически регулярных статистических сводок по всем промышленным предприятиям, поэтому восстановить детальную картину динамики производства невозможно. Но за некоторые годы Мануфактур-коллегия собирала более-менее подробные сведения. Обычно это было связано с переломными моментами в промышленной политике. Так, в начале 60-х гг. XVIII в. предприниматели должны были ответить на специальную анкету, в которой были вопросы об оборудовании предприятий, о производстве и сбыте продукции, о плате рабочим. В результате был собран большой материал, пригодный для статистической обработки. За некоторые годы советские исследователи, например Е.И. Заозерская и К.А. Пажитнов, восстанавливали состояние отрасли на основе разнородных материалов. В некоторых случаях устанавливался объем продукции в аршинах или пудах, в других - ее стоимость. Все это позволило восстановить картину динамики производства, правда, с промежутками между отдельными датами в 20- 25 лет.

В динамике шерстяного производства вначале наблюдался очень медленный рост, который было бы правильнее даже назвать застоем. В 1745 г. было получено продукции только на 32% больше, чем в 1725 г., причем число заведений даже сократилось с 14 до 12. Застой, вероятно, продолжался до середины 50-х гг.

В 60-е гг., в шерстяном производстве произошел стремительный рост. С 1763 по 1773 г. натуральный объем продукции вырос на 70%, а ее стоимость увеличилась более чем в 2 раза.

Период подъема сменился новым периодом застоя: с 1773 до 1799 г. производство шерстяных тканей выросло всего на 15%.

Особенности развития шерстяного производства определялись тремя обстоятельствами: трудностями с получением сырья, особой связью отрасли с государственными потребностями, высоким удельным весом в ней помещичьих мануфактур и крепостного труда.

В шерстяном производстве мануфактуры представляли собой лишь надстройку над крестьянскими промыслами. По расчетам Г.С. Исаева, промыслы в 60-е гг. давали 15 млн. аршин узкого крестьянского сукна (в переводе на широкое казенное - 7,5 млн. аршин), тогда как цензовая промышленность производила до 2 млн. аршин. На мануфактурах было занято 17 тыс. рабочих, а в промыслах - до 460 тыс.

Петровские суконные мануфактуры производили в основном не сукно, а каразею - шерстяную ткань низкого качества с редким утком, которая, как утверждал П.Г. Любомиров, шла в основном па подкладку.

Обеспечить сырьем шерстяные мануфактуры оказалось сложно: шерсть как товар на рынке допетровской России не появлялась. Однако усилия Петра I, регламентировавшего поставки шерсти и овчин в казну, привели к нужному результату: мануфактуры стали работать на русском сырье.

В 1753 г. даже был разрешен экспорт шерсти. Однако здесь стоит отметить, что рост шерстяного производства в России был замедлен промышленным переворотом в Англии. В России промышленный переворот еще не начинался, и капиталистам Англии было выгодно покупать российское сырье, перерабатывать его на своих фабриках и везти в Россию готовые ткани.

Второй фактор, действовавший на развитие суконного производства в России, - высокий удельный вес казенного потребления. В XVIII в. шерстяная промышленность почти полностью работала на казну. Завет Петра I «не покупать мундира заморского», а шить об-

мундирование только из российского сукна при его жизни осуществить не удалось. До конца столетия свыше 90% продукции шерстяных мануфактур потреблялось казной. Этим определялся и ассортимент продукции. В 1799 г. сортов тканей, которые могли пойти на рынок, было произведено 5% от общего объема продукции.

Но рост потребностей армии был ограничен, а солдатское сукно и каразея, которые в основном изготавливали мануфактуры, не годились для продажи на рынке. Это и явилось дополнительной причиной задержки дальнейшего роста шерстяного производства.

Поскольку это была отрасль, работавшая на казну, то государство в наибольшей степени обеспечивало ее рабочей силой. Поэтому здесь был особенно высок удельный вес посессионных рабочих. А после екатерининского указа, запрещавшего купцам покупать крепостных и тем самым остановившего дальнейшее развитие посессионной мануфактуры, именно в эту отрасль устремились помещики. Это была отрасль привилегированная, престижная. Работая на казну, можно было получить дополнительные льготы и преимущества, на которые помещичье государство было щедрым по отношению именно к помещикам.

В конце XVIII в. в суконной промышленности явно преобладал принудительный, крепостной, труд. К числу недостатков крепостного труда относилась его низкая производительность. Отмеченное выше падение производительности труда к концу века отражало не что иное, как повышение удельного веса крепостного труда.

Кризис феодально-крепостнической системы в России начался еще в конце XVIII в., но в полной мере проявился в первой половине XIX в. Этот кризис означал переход от феодализма к капитализму и выражался в том, что возникший в недрах феодально-крепостнической системы буржуазный уклад всту-

пил в конфликт со сковывавшей его феодальной оболочкой. Противоречия этого кризиса были противоречиями между формой и содержанием: развитие капиталистических производительных сил тормозили феодальные производственные отношения, а развитию буржуазных производственных отношений противодействовала феодально-крепостническая надстройка.

Российская мануфактура приспособилась к существованию в условиях феодально-крепостнической системы и в значительной степени приняла форму крепостной мануфактуры. В XVIII в. использование крепостного труда вызвало промышленный подъем в России. Страна вышла на одно из ведущих мест в мире по промышленному производству, в частности на первое место по производству железа. Промышленные товары - железо, парусина, полотно - заняли ведущее место в составе российского экспорта. Россия в это время снабжала железом Англию, промышленный переворот в которой совершился преимущественно на русском железе.

Однако в первой половине XIX в. крепостнические отношения стали тормозить развитие промышленности. В Англии в это время заканчивался переход от ручного труда к машинам, от мануфактуры - к фабрике. Для крепостных мануфактур России такой переход был особенно необходим, потому что производительность крепостного труда была ниже, чем наемного, а машина не только повышала эту производительность, но и делала ее независимой от воли работника: скорость процесса задавала машина, а работник, который становился ее придатком, должен был приспособиться к этой скорости. Но крепостной труд делал невыгодным внедрение машин. Устанавливая машину, заменявшую несколько рабочих, хозяин не мог их выгнать за ворота предприятия, потому что они были его собственностью.

Короче говоря, мануфактура еще могла быть крепостной, а крепостная фабрика была уже невозможна. Машины оказались несовместимы с крепостным трудом. А между тем, повышая производительность труда, они снижали стоимость продукции. Ткани машинного производства становились дешевле продукции дешевого крепостного ручного труда. Русские холсты и полотна больше не пользовались спросом за границей. Более того, дешевые английские ткани, минуя таможенные барьеры, стали проникать на русский рынок и успешно конкурировать с отечественной продукцией.

Наиболее остро проявлялись противоречия кризиса феодально-крепостнической системы в горно-металлургической промышленности, где господство крепостного труда сохранилось до ликвидации крепостного права в России. Текстильная же промышленность в этом отношении была неоднородной. В хлопчатобумажном производстве крепостной труд практически вообще не применялся. Набирать силу эта отрасль стала тогда, когда уже не допускалось открытие новых посессионных мануфактур. Помещики же хлопчатобумажных предприятий не заводили, потому что новая отрасль работала на импортном сырье и давала продукцию на широкий рынок, а потому и не пользовалась особым покровительством государства. Наемный труд и капиталистическая конкуренция ускорили развитие отрасли. В.И. Ленин не случайно говорил о хлопчатобумаж-

ной промышленности как об отрасли наиболее успешного развития капитализма в крепостной России. Прямой противоположностью ей была помещичья шерстяная промышленность, потому что она работала на казну, пользовалась покровительством государства и обеспечивала дополнительные привилегии. Но постепенно шерстяных тканей стало выпускаться гораздо больше, чем требовалось казне, и по мере того, как в отрасли сокращался удельный вес работы на казну, в ней увеличивалась доля купеческих заведений с наемным трудом.

Несмотря на сопротивление крепостнической системы, в первой половине XIX в. начался промышленный переворот, появились первые фабрики. Как и следовало ожидать, первые шаги промышленный переворот сделал в хлопчатобумажной промышленности, наименее затронутой крепостничеством.

Шерстяная промышленность в первой половине XIX в. развивалась динамично, несмотря на то что это была преимущественно «помещичья» отрасль с широким использованием крепостного труда. Объем производства за 1800-1860 гг. увеличился в 13 раз в натуральном и в 15,5 раза в денежном выражении.

От производства почти исключительно армейского сукна и тканей для нужд армии отрасль переходит к удовлетворению потребностей русского рынка во всех основных видах шерстяных изделий. Если в начале века Россия импортировала шерстяных изделий вдвое

больше, чем производила, то к 1861 г. экспорт и импорт тканей сравнялись, что означало насыщение внутреннего рынка собственной продукцией.

Успехи эти, впрочем, выглядят не столь оптимистично, если рассматривать их в мировом масштабе. Чудовищно отставая от передовых капиталистических стран, Россия по темпам роста шерстяной промышленности всё же их существенно опережала, постепенно сокращая разрыв в производстве.

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.

К вопросу о формировании инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций в сфере выставочной деятельности

Енгальчев Андрей Валерьевич,
соискатель кафедры экономической
теории и предпринимательства ИЭ
РАН
E-mail: kafinekon@yandex.ru

Рассмотрены содержание, сущность, базовые принципы формирования и место инновационной среды в инновационной деятельности экономических систем, определяющие современные тенденции развития подходов к формированию инновационной среды в сфере выставочной деятельности

Ключевые слова: формирование, инновационная среда, условия осуществления эффективных инноваций, сфера выставочной деятельности

On the formation of the innovation environment as an essential condition for effective implementation of innovations in the field of exhibition activities
Engalchev AV.

The maintenance, essence, base principles of formation and a place of the innovative environment in innovative activity of the economic systems, defining modern lines of development of approaches in formation of the innovative environment in sphere of exhibition activity are considered.
Keywords: formation, the innovative environment, conditions of realization of effective innovations, sphere of exhibition activity.

Внедрение инноваций все больше рассматривается российскими компаниями как перспективный способ повышения конкурентоспособности, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому предприятия, преодолевая экономические трудности, начинают своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций.

Однако достижение существенных результатов в развитии инновационной сферы широкого круга предприятий в настоящее время сдерживается отсутствием серьезного опыта грамотного представления результатов инновационной деятельности в виде конечной продукции (товаров, работ, услуг) для потенциальных потребителей.

Роль подобного интерфейса между производителем инновационной продукции и ее потребителем на начальной фазе так называемых рыночных испытаний традиционно исполняют выставки и ярмарки. По мере инновационного развития производственной сферы и роста запросов потребителей предъявляются все новые требования к связующим их интерфейсам.

Таким образом, выставочная деятельность также должна быть пронизана инновационными процессами, ускоряющими взаимодействие производителей и потребителей и повышающими эффективность этого взаимодействия.

Для эффективного развития выставочной деятельности возникает необходимость формирования соответствующей инновационной среды, которая представляет собой сочетание внешнего окружения предприятия, реализующего инновации в выставочной деятельности, оказывающего влияние на возможности его инновационного развития и внутренней составляющей, обслуживающей инновационную деятельность, то есть инновационной инфраструктуры предприятия.

Формирование инновационной среды для осуществления эффективных инноваций в сфере выставочной деятельности призвано обеспечить стимулирующее влияние:

- на рост востребованности совокупности научных и научно-технических результатов или продуктов интеллектуального труда производителей потребителями;

- на рост интереса инвесторов не только товаропроизводителям, создающим в результате инновационной деятельности конкурентоспособную продукцию, но и к предприятиям, внедряющим эффективные инновации в сфере выставочной деятельности;

- на повышение эффективности взаимодействия предприятия, осуществляющего выставочную деятельность, с внешними структурами инновационной направленности, включая технопарки, бизнес-инкубаторы, консалтинговые компании и т.д.

В этой связи следует признать, что разработка методического подхода к формированию инновационной среды для осуществления эффективных инноваций в сфере выставочной деятельности представляет собой актуальную научную задачу, имеющую важное народнохозяйственное значение.

Таблица 1

Комплексный анализ в рамках объектного, средового, процессного и проектного подходов, определяющий место инновационной среды в инновационной деятельности экономических систем

№	Характеристики	Подходы			
		Объектный	Средовой	Процессный	Проектный
1	Распространение в пространстве	Ограниченное	Неограниченное	Неограниченное	Ограниченное
2	Распространение во времени	Неограниченное	Неограниченное	Ограниченное	Ограниченное
3	Основная статическая характеристика	Стабильность инновационной деятельности	Поддержание благоприятных условий	Непрерывность развития в рамках процесса	Определенность цели инновационной деятельности
4	Основная динамическая характеристика	Рост производительности	Рост скорости и границ диффузии инноваций	Трансформация инновационного потенциала в результат инновационной деятельности	Этапность достижения цели инновационной деятельности
5	Ожидаемый результат	Результативность	Обеспечение распространения инноваций	Инновационная продукция, технология и т.д.	Достижение цели инновационного проекта
6	Пример	Предприятие, территория	Информационная среда	Отдельная инновация	Объект, продукт, процесс и т.п.
7	Резюме	Объектный подход – формирование инновационной среды для экономической системы, ограниченной в пространстве и неограниченной во времени за счет осуществления инновационной деятельности на системной основе	Средовой подход – формирование инновационной среды для экономической системы, неограниченной в пространстве и во времени за счет осуществления инновационной деятельности на основе создания благоприятных условий для взаимодействия участников инновационной деятельности и распространения инноваций	Процессный подход – формирование инновационной среды для экономической системы, неограниченной в пространстве и ограниченной во времени за счет реализации процесса трансформации инновационного потенциала в результат инновационной деятельности	Проектный подход – формирование инновационной среды для экономической системы, ограниченной в пространстве и во времени за счет осуществления уникальной инновационной деятельности, направленной на достижение заранее определенной цели

Проблемы инновационного развития экономических систем на макро-, мезо- и микро-экономическом уровне были и остаются в центре внимания отечественных и зарубежных ученых экономистов и специалистов-практиков.

Вместе с тем проблемы формирования инновационной среды как важнейшего условия осуществления эффективных инноваций в сфере выставочной деятельности требуют дальнейшего исследования, что обусловлено следующим комплексом неразрешенных противоречий.

Во-первых, сохраняются противоречия между необходимостью трансформации выставочных комплексов, адекватно ускорению инновационного развития и росту конкуренции в условиях насыщенного рынка, с одной стороны, и не-

достаточностью научно-обоснованной проработки программ инновационной трансформации выставочных комплексов, с другой.

Во-вторых, нарастают противоречия между необходимостью инновационного развития традиционной системы управления выставочной деятельностью и недостаточной разработанностью содержательного, технологического и методического обеспечения процесса управления инновационным развитием выставочной деятельностью, адекватным ее возрастающей роли как интерфейса между производителями инноваций и потребителями.

В-третьих, требуют дальнейшего развития инструменты оценки эффективности формирования инновационной среды как важнейшего условия осуществления эффективных иннова-

ций в сфере выставочной деятельности.

Рассматривая предприятие, осуществляющее выставочную деятельность, как звено производственно-сбытовой цепи «производитель - предприятие выставочной деятельности – сбытовая сеть - потребитель» можно говорить о различной степени его активности в целом и инновационной активности в частности. Если предположить, что инновационная активность предприятия выставочной деятельности уступает инновационной активности производителей и предприятий сбытовой сети, то при реализации операции свертки по цепи «производитель - предприятие выставочной деятельности – сбытовая сеть - потребитель» происходит затухание активности предложения потребителю. Если предположить, что инновационная активность предприятия выставочной деятельности превышает инновационную активность производителей и предприятий сбытовой сети, то при реализации операции свертки по рассматриваемой цепи происходит усиления активности предложения потребителю, с одной стороны, и усиление позитивного индуцирующего воздействия инновационной деятельности предприятия выставочной деятельности на инновационную деятельность производителей и предприятий сбытовой сети. Для того, чтобы обеспечить стабильно высокий уровень инновационной активности предприятий выставочной деятельности, как минимум не уступающий инновационной активности предприятий-производителей и предприятий сбытовой сети, необходимо сформировать инновационную среду как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций в сфере выставочной деятельности.

В данном рассмотрении под экономической системой понимается упорядоченная в целостную структуру совокупность хозяйственных элементов: уча-

ствующих в преобразовании исходных материальных или нематериальных ресурсов в конечную продукцию (товары, работы, услуги), стимулирующих тем самым воспроизводственный процесс в рамках цикла «производство – распределение – обмен – потребление» и обеспечивающих развитие социально-экономических отношений между производителем и потребителями благ и услуг.

На основе сложившихся подходов понятия инновационной среды была определена его сущность. Показано, что инновационную среду следует рассматривать как систему сложившихся в отношении экономической системы социально-экономических, научно-технических, организационных, инфраструктурных и нормативно-правовых условий, сопровождающих инновационную деятельность на всех этапах ее осуществления, начиная с генерации инновационных идей и заканчивая реализацией и диффузией инноваций.

С позиций комплексного анализа в рамках объектного, средового, процессного и про-

ектного подходов было определено место инновационной среды в инновационной деятельности экономических систем (табл. 1).

С учетом результатов определения места инновационной среды в инновационной деятельности экономических систем была определена система базовых принципов формирования инновационной среды экономической системы, включающая следующие составляющие.

Во-первых, это принцип обеспечения условий устойчивого развития экономической системы на инновационной основе, объединяющий объектный и средовой подход.

Во-вторых, это принцип обеспечения условий непрерывного осуществления инновационной деятельности экономической системы, объединяющий процессный и средовой подход.

В-третьих, это принцип циклического развития, означающий возврат вложенных средств на каждом новом цикле развития инновационной среды и реинвестирование средств в ее совершенствование на следующем более высоком уровне,

объединяющий объектный и проектный подход.

В-четвертых, это принцип объединения средового и проектного подхода.

В целом проведенные теоретические исследования позволяют осуществить анализ факторов и условий осуществления эффективных инноваций в сфере выставочной деятельности и определить рациональные способы создания благоприятных условий для осуществления эффективных инноваций в сфере выставочной деятельности.

Литература

1. Петелин В.Г. Основы менеджмента выставочной деятельности. - М.: ЮНИТИ, 2005.
2. Бердышев С.Н. Организация выставочной деятельности. - Дашков и Ко, 2010.
3. Стровский Л.Е., Фролова Е.Д., Стровский Д.Л. Основы выставочно-ярмарочной деятельности. - М.: ЮНИТИ, 2005.
4. Инновационная Россия – 2020. (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). Минэкономразвития России. Москва, 2010.

Совершенствование инновационной инфраструктуры путем создания центра коммерциализации технологий

Уматкулова Гузель Халыфовна, аспирант кафедры инновационной экономики ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»
guzelechka05@mail.ru

В данной работе определена роль коммерциализации технологий в развитии инновационной деятельности региона. Проанализирована инновационная инфраструктура регионов Приволжского федерального округа. Построена теоретическая модель центра коммерциализации технологий; предложена и оценена эффективность создания центра коммерциализации технологий. Ключевые слова: инновационная деятельность, формирование и развитие инновационной инфраструктуры, центр коммерциализации технологий, организационная структура, экономическая оценка.

Improve innovation infrastructure through the creation of a center of technology commercialization
Umatkulova G.Ch.

In this work the role of commercialization of technologies in development of innovative activity of region is defined. The innovative infrastructure of regions of Privolzhsky federal district is analysed. The theoretical model of the center of commercialization of technologies is constructed; efficiency of creation of the center of commercialization of technologies is offered and estimated. Keywords: innovative activity, formation and development of an innovative infrastructure, the center of commercialization of technologies, organizational structure, an economic estimation.

В соответствии с поручением Президента Российской Федерации и стратегической целью Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на 2008-2020 годы разработана концепция развития Приволжского федерального округа (далее – ПФО) Российской Федерации на период до 2020 года.

Цель Концепции – реализация конкурентных особенностей (географических, технологических, интеллектуальных и др.) Приволжского федерального округа для развития экономики и, как следствие, улучшения жизни людей.

Наиболее эффективным видится сценарий инновационного развития, который предполагает уже в 2010-2011 годах реализацию мероприятий по модернизации производственно-технологических мощностей реальной экономики, восстановление научно-технического потенциала, начало перехода на инновационную модель развития, восстановление и развитие инвестиционной активности в осуществлении крупных инфраструктурных проектов, устойчивое развитие банковской системы.

Реализация данного сценария зависит от эффективности формирования инновационной платформы Приволжья, связывающей университетские центры и отраслевые НИИ с промышленными отраслями, кластерами, радикальной технологической модернизацией машиностроения, химического и лесопромышленного комплексов и экспансией на внешних рынках продукции средних и высоких переделов. Важнейшим условием реализации данного сценария станет развитие крупнейших городских агломераций как центров экономики.

ПФО обладает диверсифицированной структурой экономики с сопоставимым вкладом добывающей промышленности, машиностроения и химической промышленности; высокой ролью агропромышленного комплекса, биотехнологий и фармацевтики, строительства и промышленности строительных материалов, транспорта и энергетики.

Приволжье находится на втором месте среди федеральных округов по добыче нефти и природного газа. Добываемые углеводороды не только являются сырьем для химической промышленности, но и экспортируются. В округе значительны запасы лесных ресурсов.

ПФО занимает лидирующие позиции среди федеральных округов по производству многих видов сельскохозяйственной продукции. Важную роль в экономике округа играют пищевая и перерабатывающая промышленность, в значительной степени обеспеченные продукцией сельского хозяйства и имеющие значительный потребительский спрос.

Исходя из перечисленных факторов развития Приволжья, сформулированы основные цели и задачи, направленные на реализацию конкурентных преимуществ и возможностей округа, снятие ограничений и решение имеющихся проблем, включая активизацию инновационных механизмов, максимально возможное использование для потребностей реальной экономики вузовского и отраслевого научного потенциала [1].

С каждым годом растет роль регионов ПФО в инновационном развитии его экономики. Последовательное развитие инноваци-

Таблица 1
Распределение элементов инновационной инфраструктуры РБ по отраслям

Отрасли	Этапы инновационного процесса									
	Маркетинговые исследования (стратегический маркетинг)	Прикладные исследования (любые научные исследования)	Опытно-конструкторские работы	Проектирование нового или модернизация применяемого производственного процесса	Строительство нового или реконструкция имеющегося производства	Освоение инновации в производстве	Собственно производство	Тактический маркетинг	Сбыт	Диффузия инноваций
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Информационная	БЦ «Юг Башкортостана» / ИА «Эдисон»	ИА «Эдисон» /	ИА «Эдисон» / Венчурный фонд РБ/ АН РБ/ БГПУ/ БГУ	ИА «Эдисон» / Венчурный фонд РБ/ БГПУ/ БГУ				БЦ «Юг Башкортостана» / ИА «Эдисон»		
Образование		Технопарк «Институт нефтехимпереработки»/ РНТИК «Баштехинформ»	Технопарк «Институт нефтехимпереработки»							
Нефтепереработка	Технопарк «Башкортостан»	ЦТТ Академии наук РБ / Технопарк «Институт нефтехимпереработки» / Технопарк «Башкортостан»	ЦТТ Академии наук РБ / Технопарк «Институт нефтехимпереработки» / Технопарк «Башкортостан»	Технопарк «Институт нефтехимпереработки»	Технопарк «Институт нефтехимпереработки»	Технопарк «Институт нефтехимпереработки»	Академия наук РБ / Технопарк «Башкортостан»	Технопарк «Институт нефтехимпереработки»/ Технопарк «Башкортостан»		
Медицина и здравоохранение	Технопарк «Медтехника» / Технопарк «Башкортостан»	Технопарк «Медтехника» / Технопарк «Башкортостан»/ НВП «Орбита»	Технопарк «Медтехника» / Технопарк «Башкортостан»/ НВП «Орбита»			Технопарк «Медтехника»	Технопарк «Медтехника»/ ООО Юртэкс/ НВП «Орбита»	Технопарк «Башкортостан»	ООО Юртэкс	НВП «Орбита»
Химическая промышленность		Технопарк НПО «ХТЦ УГАТУ»	Технопарк НПО «ХТЦ УГАТУ»				Технопарк «Эколайн»/ БИЦ «Содействие»		Технопарк «Эколайн»	
Пищевая промышленность	Технопарк «Башкирия»	Технопарк «Башкирия»	Технопарк «Башкирия»					Технопарк «Башкирия»		
Легкая промышленность							Технопарк «Эколайн»		Технопарк «Эколайн»	
Строительная							Технопарк «Эколайн»/ БИЦ «Содействие»		Технопарк «Эколайн»	

онной сферы демонстрирует тенденцию роста инновационного потенциала. Однако данная ситуация характеризуется, с одной стороны, наличием значительных технологических возможностей, высококвалифицированных научных и инженерных кадров, хорошей научно-производственной базой в

отдельных секторах экономики, а с другой, - недостаточной реализацией инноваций в производстве.

Важным фактором, влияющим на формирование конкурентных преимуществ экономики Республики Башкортостан, является научно-техническая сфера. Основу государственно-

го сектора науки Республики составляют научные учреждения - Уфимский научный центр Российской академии наук и Академия наук Республики Башкортостан, отраслевые научно-исследовательские институты.

В табл. 1 рассмотрим распределение субъектов инновационной инфраструктуры Респуб-

лики Башкортостан по отраслям, на основе методики оценки инновационных состояний [3].

Из табл. 1 видно, что наиболее полно инновационная инфраструктура развита в отраслях нефтеперерабатывающей, информационной, медицинской промышленности.

Передовые производственные технологии в своей работе применяли более 100 организаций, ими было использовано более 6,5 тыс. технологий.

Широко внедряются в практику информационные технологии. По данным обследования крупных и средних организаций практически всех видов экономической деятельности доля информационно-активных организаций по отношению к их общей совокупности составила 96,9%.

На перспективу в республике поставлены задачи по дальнейшему развитию инновационной сферы, в том числе по активизации инновационной деятельности малого бизнеса, развитию инновационной инфраструктуры, созданию центров трансфера инноваций, развитию кадрового потенциала, стимулированию новаторов [4].

В связи с этим важно правильно определить научные подходы к выбору приоритетных направлений секторов экономики, инновационное наполнение которых обеспечит и их высокую конкурентоспособность и позволит позиционировать Республику Башкортостан как конкурентоспособный регион.

Проведем сравнительный анализ инновационной инфраструктуры Республики Башкортостан, Республики Татарстан, Самарской области и Оренбургской области.

Республика Башкортостан – один из катализаторов инновационных процессов в стране, находится в числе 20 регионов России, с которыми Роспатентом заключены соответствующие соглашения о сотрудничестве. Как результат, по итогам за 2008 г. Из Республики Башкортостан подано 715 заявок на

выдачу патентов на изобретения на полезные модели и на регистрацию товарных знаков. Рост отгруженной инновационной продукции Башкортостана обеспечен высокотехнологичными видами обрабатывающих производств.

Татарстан занимает ведущие позиции в Российской Федерации по количеству поданных заявок на изобретения. Однако, более половины полученных патентов не поддерживаются в реализации, т.е. не получили коммерческого применения.

В Татарстане имеются серьезные предпосылки активизации инновационного процесса. Здесь сосредоточен значительный научный потенциал. В регионе сформированы важные элементы инновационной инфраструктуры. Запущены такие проекты, как инновационно-производственный технопарк «Идея», Центр инновационных технологий, технопарки при КГТУ (КХТИ), КГТУ (КАИ) и др. Эффективность инновационной деятельности определяется работой центров трансфера технологий, офисов коммерциализации, бизнес-инкубаторов, созданных именно на базе вузов и академических институтов. Но в Татарстане они пока малочисленны и слабы.

Самарская область обладает значительным научно-производственным потенциалом, позволяющим разрабатывать новые технологии и конкурентоспособные продукты, является одним из лидирующих регионов по инновационному развитию среди субъектов Российской Федерации и Приволжского Федерального округа. Инновационная система Самарской области представляет собой совокупность организаций частного и государственного секторов экономики, ведущих исследования и разработки, производство и реализацию высокотехнологичной продукции, а также занятых управлением и финансированием инновационной деятельности.

Инфраструктура инновационно-инвестиционного потен-

циала представлена Инновационно-инвестиционным фондом Самарской области, Региональным центром инноваций и трансфера технологий, Региональным венчурным фондом Самарской области, Гарантийным фондом поддержки предпринимательства Самарской области, сетью вузовских технопарков и офисов коммерциализации технологий, бизнес-инкубаторами в Самаре, Тольятти, Кинель-Черкассах, Нефтегорске.

В области создан и постоянно развивается ряд элементов инфраструктурной поддержки инновационного предпринимательства – Средневолжский региональный инновационный научный центр, Государственный венчурный фонд поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере, Самарский научно-инновационный центр «Перспектива», а также ряд бизнес-центров.

Оренбургская область – научная сфера представлена 35 академическими, отраслевыми научно-исследовательскими институтами и конструкторскими бюро, вузами и их филиалами. Наиболее перспективными направлениями деятельности являются медицина (микрохирургия, разработка новых лекарственных препаратов, диагностика и лечение инфекционных заболеваний), сельское хозяйство (технологии и машины для производства и переработки сельскохозяйственной продукции, создание новых сортов зерновых культур, высокоэффективных кормов, выведение новых пород скота), промышленные технологии (добыча и переработка сырья в металлургии и ТЭК, пищевая и электротехническая промышленность), экология и природоохранная деятельность.

Приоритетное направление развития инновационного комплекса Оренбуржья – создание и внедрение технологий добычи углеводородного сырья, в частности, технологий отработки малопродуктивных и истощенных месторождений, вре-

менной консервации месторождений, а также способов утилизации попутного газа, повышения экологической безопасности эксплуатации скважин [1].

Инновационная деятельность представлена в табл. 2 различными учреждениями.

Из табл. 2 видно, что Республика Татарстан и Республика Башкортостан имеют лидирующие позиции в развитии инфраструктуры Российской Федерации, и уровень инновационного развития регионов довольно высокий.

Республика Татарстан является лидером Приволжского Федерального округа и опережает Башкортостан по большинству представленных показателей. В ней выше выполняемых предприятиями исследований, объём инновационных товаров. Негативной тенденцией просматриваемой в целом в России сокращение числа организаций выполняющих исследования и разработки, хотя и здесь Татарстан опережает Башкортостан. В Оренбургской области инновационная инфраструктура представлена 3 бизнес-инкубаторами, технопарком и 6 центрами трансфера технологий. По основным показателям деятельности инновационная инфраструктура Самарской области лучше Оренбургской.

Таким образом, в регионах недостаточно организаций, осуществляющих коммерциализацию технологий. Необходима создания центра продиктована положениями стратегии инноваций в Приволжском федеральном округе. Этот центр может выполнять функции посредника между наукой и производством, принимая на себя обязательства по маркетинговому и правовому обеспечению деятельности инноваторов.

В целом развитие инновационной инфраструктуры предусматривает создание сети организаций, оказывающих консалтинговые, информационные, финансовые и другие виды услуг, направленных на поддерж-

Таблица 2

Число инновационных учреждений сравнимых регионов [2]

Субъекты инновационной инфраструктуры	Самарская область	Оренбургская область	Республика Татарстан	Республика Башкортостан
1 Технопарки	3	1	16	5
2 Бизнес инкубаторы	1	3	3	2
3 Академии наук	-	-	2	3
4 Вузы	1	2	10	8
5 Центры трансфера технологий	3	6	4	2
6 Венчурные фонды	2	-	2	1
7 Другие элементы инфраструктуры	2	-	7	7

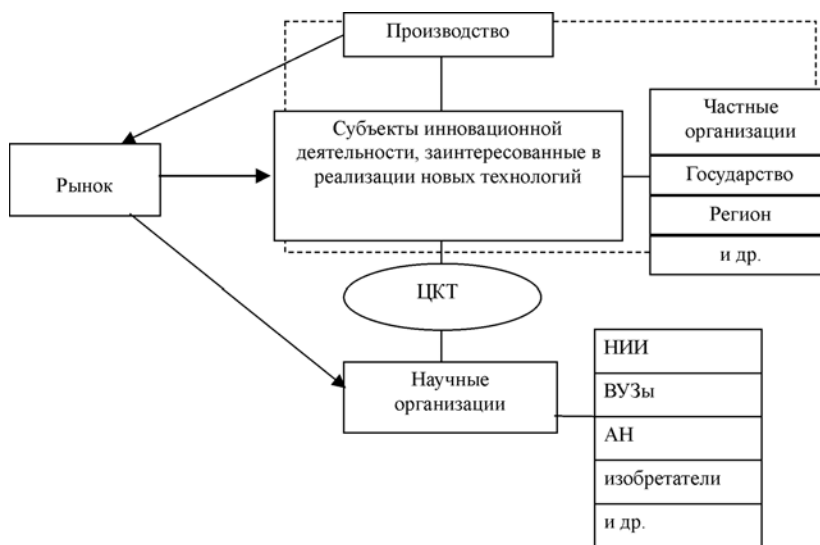


Рис. 1. Модель центра коммерциализации технологий

ку и развитие инновационной деятельности в регионе. В зависимости от объемов спроса на инфраструктурные услуги со стороны научно-технического комплекса инфраструктурные функции могут выполнять как малые организации, созданные на базе действующих научных и образовательных учреждений, так и специализированные организации, располагающие собственной материальной и кадровой базой.

Из общих принципов формирования инновационной инфраструктуры региона ПФО выделяются следующие:

- инновационная инфраструктура может носить комплексный характер, оказывать услуги на всех этапах инновационного процесса;
- организации инновационной инфраструктуры должны

координировать свои действия при оказании услуг (работать не как отдельные организации, а как единый механизм), а также взаимодействовать с аналогичными организациями из других субъектов Российской Федерации для обмена опытом;

- при формировании инфраструктуры необходимо опираться на отечественный и зарубежный опыт.

В некоторых случаях целесообразно создавать отдельные организации инфраструктуры не в каждом муниципальном образовании, а «кустовые».

На начальном этапе формирования инновационной инфраструктуры необходимо провести инвентаризацию уже действующих организаций инфраструктуры и выявить эффективно работающие организации (необходимо сохранять и ук-

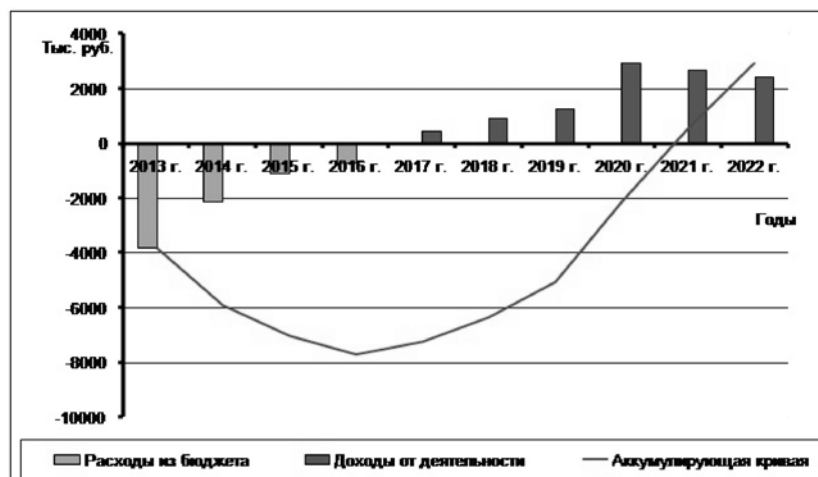


Рис. 2. Диаграмма дохода и расхода от реализации проекта

реплять сложившиеся ранее и эффективно работающие системы и организационные элементы инфраструктуры с устранением существующих в их деятельности недостатков и создавать вновь только ее отсутствующие элементы).

Бюджетную поддержку необходимо осуществлять в трех случаях:

- при расширении деятельности эффективно работающих организаций инфраструктуры;
- при создании новых организаций, но лишь на начальном этапе их работы, а в дальнейшем они должны стать прибыльными;
- если, в силу объективных причин в регионе не удастся создать прибыльно работающую организацию инфраструктуры, а ее наличие является необходимым для формирования комплексной инфраструктуры и ее работы как единого механизма.

На основе изложенного можно сделать вывод, что в регионах ПФО имеются отдельные элементы инновационной инфраструктуры, а именно наука и образование, промышленный сектор, кредитно-финансовая система, человеческие ресурсы, но о существовании целостной системы говорить пока рано.

В идеале промышленность обеспечивает спрос на инновационные решения, наука, со своей стороны, - предложение.

Остальное регулирует рынок при деятельном участии и заинтересованности государства. На деле же промышленность и наука у нас взаимосвязаны довольно слабо. Научных разработок у нас хватает, их высокий уровень сомнений тоже не вызывает. Но в промышленность они практически не внедряются в связи с отсутствием звена, которое и должно стать «переходником» от науки к промышленности, то самое звено, которое призвано доводить нужды промышленности до ученых, а уникальные практически применимые наработки науки - до промышленности.

Центр коммерциализации технологий (ЦКТ) – это организация, которая осуществляет деятельность по продвижению созданных или создаваемых технологий (продуктов) на рынок.

Из рис. 1 видно, что субъектами инновационной деятельности могут быть исполнительные органы государственной власти, осуществляющие поддержку и содействие развитию инновационной деятельности; научно – исследовательский сектор (научный центр Российской Академии наук; объекты инфраструктуры, осуществляющие научную деятельность и кадровую подготовку для инновационной сферы; высшие учебные заведения; центры, институты и учреждения повышения квалификации кадров);

организации, осуществляющие поддержку инновационной деятельности; кредитно-финансовые организации; средства массовой информации; объекты, осуществляющие информационное содействие в развитии инновационной деятельности; предприятия и организации, осуществляющие инновационную деятельность.

Важнейшей задачей является оценка затрат по созданию центра коммерциализации технологий. Средства на создание ЦКТ предусмотрены Долгосрочной целевой инновационной программой Республики Башкортостан на 2011-2015 годы. Целью Программы является повышение конкурентоспособности Республики Башкортостан посредством создания и укрепления правовых, экономических и организационных условий ускоренного развития инновационной деятельности в республике. Прогнозируемый объем финансирования Программы составляет 1568,52 млн.рублей, в том числе по годам: 2011 год – 202,44 млн.руб.; 2012 год – 388,69 млн.руб.; 2013 год – 312,44 млн.руб.; 2014 год – 335,48 млн.руб.; 2015 год – 329,47 млн. руб.

На данном этапе представляется возможным оценить поток денежных средств в бюджет, сгенерированных прямой деятельностью ЦКТ.

В соответствии с данными Башкортостанстат, на научно-техническую работу из бюджета выделено 3649,4 млн. руб.; по итогам 2008 года в производство внедрено 6854 новых технологий, включая передовые и иные технологии. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в среднем на разработку каждой технологии израсходовано 0,532 млн. руб. Как показывает практика, в первый год деятельности ЦКТ внедрить удается не более 30% технологий от имеющихся в наличии, в связи с нераскрученностью, малоизвестностью ЦКТ, но с каждым годом количество внедряемых разработок увеличи-

вается, благодаря установлению связей с все более большим количеством субъектов, заинтересованных в реализации новых технологий.

Затраты на реализацию проекта включают арендную плату, оплату труда работников, расходы на организацию рабочих мест, коммунальные и прочие расходы и составляют 4829,3 тыс.руб.

Оценку срока возврата средств в бюджет рассчитаем с применением дисконтированных значений при ставке дисконта 0,1.

Расчеты показали, что средства, израсходованные на создание и поддержание деятельности ЦКТ, могут быть покрыты доходами через 8 лет. Распределение денежных потоков проиллюстрировано на рис. 2.

Как видно из рис. 2, через 8 лет средства могут быть возвращены в бюджет и реинвестированы для осуществления инновационной деятельности.

Таким образом, решению части указанных проблем должен способствовать центр коммерциализации инновационных технологий. Этот центр может выполнять функции посредника между наукой и производством, принимая на себя обязательства по кадровому, финансовому и правовому обеспечению деятельности инноваторов.

В результате Приволжский федеральный округ займет одно из первых мест по величине валового регионального продукта среди федеральных округов страны. Это будет округ с развитой по международным стандартам индустрией, диверсифицированным высокопроизводительным сельским хозяйством, одной из передовых развитых научно-технических конгломераций, уровень внедрения инновационных технологий в которой достигнет 30-40 процентов.

Существенно сократится разрыв с ведущими странами мира по уровню благосостояния. К 2020 году среднее по округу значение индекса развития человеческого потенциала – показателя, объединяющего продолжительность жизни, образовательный уровень и валовой внутренний продукт на душу населения, достигнет 0,86-0,88.

Литература

1. Инновационное развитие Приволжского федерального округа на период до 2020 г. // Волга-бизнес. – 2011. - № 2.
2. Информационно-справочный портал «Наука и инновации в регионах России» / <http://regions.extech.ru>
3. Котов Д.В. Методология и концепции инновационного развития современной экономики: монография. - М. : Палеотип, 2008. – 212 с.
4. Материал об инновационной деятельности. Минпром РБ / <http://www.minpromrb.ru/>

Методические аспекты построения инновационно-ориентированных территорий

Минниханов Рустем Римович,
соискатель кафедры инновационной экономики ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»,
rsrssrr77@mail.ru

В данной статье выявляются противоречия, формулируются принципы, цель и задачи, а также предлагается методика анализа и проектирования инновационного развития, рассматриваемая как система исследовательских приемов, объединенных единой логикой и методологией. Ключевые слова: факторы, принципы, инновационное развитие, инновационно-ориентированные территории, алгоритм, методика, стратегия развития, модель, жизненный цикл.

Methodological aspects of the construction of innovation-oriented areas
Minnichanov R.R.

In given article contradictions come to light, there are formulated principles, the purpose and problems, and also the technique of the analysis and creation the innovative development, considered as system of the research receptions united by uniform logic and methodology are offered.

Keywords: factors, principles, innovative development, innovative-focused territories, algorithm, method, development strategy, pattern, life-cycle.

Введение

Разработка методических рекомендаций по формированию и развитию инновационно-ориентированных территорий строится исходя из выявленных противоречий, проблем, тенденций и основывается на выявлении общего, частного и единичного инновационной деятельности в территориальном аспекте. 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.

1. Методика анализа и проектирования инновационного развития территории

В нашем обществе условия функционирования закона накопления характеризуются следующими [2] 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 отнесены противоречия в интересах базовых подсистем инновационного цикла: наука и об-



Рис. 1. Методика анализа и проектирования инновационного развития территории

разование; 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 [1, 5].

Формирование и развитие инновационно-ориентирован-

ной территории предполагает реализацию алгоритма методики анализа и проектирования инновационного развития территории (рис. 1). Методика представляет собой систему исследовательских приемов, объединенных единой логикой и методологией, задача которых состоит в определении реального потенциала и уровня развития территории, выявлении проблем, факторов, условий, на основе которых формируется инновационно-ориентированная территория, ее система управления и инфраструктура.

Первый этап предлагаемого алгоритма заключается в оценке социально-экономического состояния территории и включает в себя следующие аналитические процедуры:

1. Выявление уровня и качества жизни населения территории.
 2. Определение уровня инвестиций в развитие территорий.
 3. Характеристика объема затрат на инновационное развитие территории.
 4. Выявление уровня ВВП.
 5. PEST-анализ.
 6. EFAS-анализ.
 7. Анализ и оценка мировых тенденций развития, тенденций развития видов деятельности территории и тенденций социально-экономического развития.
 8. Анализ государственной политики в области инноваций.
 9. Исследование техники и технологий.
 10. Анализ экологической обстановки территории.
 11. Анализ демографического и социального состава территории.
- На втором этапе - анализ инновационного развития территории – осуществляется

1. Определение количества инновационно активных субъектов хозяйствования территории.
2. Выявление количества объектов интеллектуальной собственности по инновационно активным субъектам хозяйствования.

3. Формирование системы показателей и исследование инновационной активности территории.

4. Определение емкости, конъюнктуры рынка и конкурентоспособности.

5. Позиционирование и определение стратегической позиции.

6. SWOT-анализ.

7. Анализ инновационного потенциала территории.

8. Согласование стратегии инновационного развития с интересами микро-, мезо- и макроуровней.

Третий этап включает в себя факторный анализ инновационной деятельности территории, а именно:

1. Анализ факторов, влияющих на инновационное развитие территории

2. Систематизация факторов с их количественными показателями.

3. Определение зависимости каждого фактора на уровень себестоимости инновационного продукта.

4. Определение факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на результирующий показатель.

5. Построение модели взаимосвязи наиболее значимых факторов.

6. Построение матрицы предпочтений.

На четвертом этапе осуществляется проектирование инновационного развития территории:

1. Проектирование стратегической архитектуры инновационного развития территории.

2. Разработка комплексов средств, обеспечивающих инновационное развитие территории.

3. Выбор стратегических зон хозяйствования.

4. Разработка концепции инновационного развития территории.

5. Разработка комплекса компетенций.

6. Формирование системы инновационного развития территории и построение «дерева целей».

7. Разработка модели эффективного инновационного развития территории.

8. Разработка алгоритма управления инновационным развитием территории.

9. Расчет показателей экономической эффективности.

10. Оценка отклонения инновационного развития территории от заданного этапа развития.

11. Разработка корректирующих действий для снижения фактора отклонения от стратегии инновационного развития.

2. Факторы, принципы, цели, задачи и особенности системы управления

инновационной территорией

Стратегическое инновационное развитие и выбор стратегии развития инновационно-ориентированной территории основано на учете совокупности факторов [2], систематизированных и сгруппированных в рамках исследования, среди которых выделены следующие:

1. Инновационная активность субъектов:

- наличие условий для инновационной деятельности;
- наличие крупных бизнес-структур;

- потенциал и опыт средних и малых предприятий;

- эффективная координация государственных действий.

2. Технологическая обеспеченность:

- несбалансированность структуры технологического капитала;

- неэффективность использования технологического капитала.

3. Человеческий и кадровый фактор:

- демографическая ситуация

- безработица;

- уровень доходов;

- социальные условия;

- структурно-профессиональный и абсолютный дефицит кадров;

- мобильность кадров.

4. Финансово-кредитное и инвестиционное обеспечение:

- достаточность средств регионального бюджета;

- наличие внебюджетных источников;

- софинансирование из федерального бюджета;

- целевое финансирование.

5. Инфраструктурное обеспечение:

- наличие отраслей приоритетных направлений;

- институциональная структура;

- наличие инновационной инфраструктуры.

6. Нормативно-правовое обеспечение:

- региональное инновационное законодательство;

- региональная, инновационная, научно-техническая, промышленная политика.

К методологическим принципам формирования и развития инновационно-ориентированной территории [4, 3, 6] отнесены следующие.

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, т.е. 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, гра-

фические, физические, имитационные (на ЭВМ) и другие. В качестве наиболее эффективного 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 системы 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 концентрационных-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, т.е. исключение влияния организационной структуры на функциональную модель системы управления инновационно-ориентированной территорией.

Технология формирования и развития инновационно-ориентированной территории должна удовлетворять следующим общим требованиям:

- технология должна поддер-

живать 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 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 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 территорией предлагается использовать спиральную модель жизненно-

Таблица 1
Задачи формирования и развития инновационно-ориентированной территории

Подсистемы	Цели и задачи	Механизмы и инструменты решения целей и задач
Интеллектуальная	<ul style="list-style-type: none"> – генерация и логистизация инновационных идей; – коммерциализация и трансферт технологий, инновационных продуктов; – расширенное воспроизводство знаний 	<ul style="list-style-type: none"> – методы накопления и генерации идей; – механизм коммерциализации и логистизации трансфертных услуг; – реализация функций и методов, обеспечивающих непрерывное обучение
Инвестиционная	<ul style="list-style-type: none"> – актуализация, ранжирование, реализация приоритетной идеи; – расширенное воспроизводство капитала; – логистизация капитала; – открытость, доступность информации о хозяйственной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – 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	<ul style="list-style-type: none"> – упорядочивание и систематизация хозяйственной деятельности; – логистизация материальных и трудовых ресурсов; – производственная логистика 	<ul style="list-style-type: none"> – внедрение методов и инструментов современных производственных технологий (бережливое производство, системы менеджмента качества, 8D, сетизация 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	<ul style="list-style-type: none"> – установление интеграционных связей элементов и подсистем территориальной инновационной системы; – программно-целевое управление; – обеспечение реализации принципов управления; – минимизация затрат на инновационные процессы в системе; – формирование инновационного подхода к воспроизводственному циклу 	<ul style="list-style-type: none"> – 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

го цикла инноваций, основанную преимущественно на выполнении начальных этапов жизненного цикла: анализ и проектирование. На этих этапах реализуемость инновационных решений проверяется путем создания прототипов. Каждый виток спирали соответствует созданию фрагмента 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 существую-

щий 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 за-

дача данного подхода заключается в увеличении скорости создания готовой работоспособной инновационной программы, тем самым активизируя процесс уточнения и дополнения требований инновационного развития территории.

Жизненный цикл инновационной программы развития территории основывается на следующих взаимосвязанных и взаимозависимых процессах, среди которых выделены следующие [1, 3]:

– основные инновационные процессы;

– вспомогательные процессы, обеспечивающие выполнение основных инновационных процессов (документирование, управление конфигурацией, обеспечение качества, верификация, аттестация, оценка, аудит, решение проблем);

– организационные процессы (управление инновационными программами, создание инфраструктуры инновационно-ориентированной территории, определение, оценка и улучшение жизненного цикла инновационной деятельности, развитие науки и образования).

На основе предложенных методологических подходов определены задачи формиро-

вания и развития инновационно-ориентированной территории (табл. 1).

Формирование и развитие инновационно-ориентированной территории в соответствие с поставленными целями может быть представлена как модель последовательного взаимодействия подсистем, реализуемого в следующей последовательности:

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.

Заключение

Реализация предлагаемых методологических подходов и методики формирования и развития инновационно-ориентированной территории предполагает практико-методическое применение инструментария к разработке и решению проблемы обеспечения страте-

гического развития и к выбору преимущественных стратегий.

Литература

1. Астапов К.Л. Особенности развития экономических систем в современных условиях // Вестник Московского университета. Серия Экономика. – 2005. - № 4. – С. 68-85.

2. Беляев М. Механизмы управления факторами развития современных экономических систем // Проблемы теории и практики управления. – 2006. - № 11. – С. 19-24.

3. Гранберг А.Г. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. – 2001. - № 9. – С. 15-27.

4. Инновационная Россия – 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: проект Минэкономразвития.

5. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько и др. – М.: Машиностроение-1, 2007. – 284 с.

6. Расков Н. Долговременные тенденции развития экономики // Экономист. – 2010. - № 5. – С. 27 – 40.

Разработка механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятий атомной отрасли

Мулюков Марат Мусаевич,

соискатель кафедры «Инновационная экономика» ГБОУ «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан».

В статье рассмотрены особенности разработки механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятий атомной отрасли. Использование законов, закономерностей, системного, логистического, воспроизводственного и инновационного подходов и принципов позволило автору сформировать эффективный механизм функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятия атомной отрасли.

Ключевые слова: механизм функционирования, инновационное обеспечение, инновационная деятельность, совокупность законов, закономерностей, принципов, системный, логистический, воспроизводственный и инновационный подходы.

Development of the mechanism of functioning of infrastructure ensuring innovative activity of the enterprises of nuclear branch
Mulyukov M.M.

In article features of development of the mechanism of functioning of infrastructure ensuring innovative activity of the enterprises of nuclear branch are considered. Use of laws, regularities, system, logistic, reproductive and innovative approaches and principles allowed the author to create the effective mechanism of functioning of infrastructure ensuring innovative activity of the enterprise of nuclear branch.

Keywords: functioning mechanism, innovative providing, innovative activity, set of laws, regularities, principles, system, logistic, reproductive and innovative approaches.

В современных условиях развитие инновационной деятельности, широкое включение во все процессы жизнедеятельности общества инновационных технологий, продуктов, услуг являются ключевыми факторами достижения экономического роста и развития народного хозяйства, отраслей и регионов, отдельных предприятий. Вместе с тем инфраструктура обеспечения инновационной деятельности является преимущественным фактором, обеспечивающим инновационное развитие, а также позволяющим минимизировать совокупность рисков при производстве и коммерциализации инноваций.

Анализ инновационной деятельности и инфраструктуры ее обеспечения, проведенный в ходе исследования, позволил выявить следующие противоречия:

противоречия, связанные с трансфером и коммерциализацией инноваций (противоречие внутри воспроизводственного цикла инноваций – производство, распределение, обмен и потребление);

противоречия взаимодействия и взаимосвязи между структурными подсистемами и элементами (по горизонтали и вертикали);

противоречия статичности (жесткость и устойчивость структур) и динамики (опережающие темпы развития процессов и механизмов, постоянные изменения).

Совершенствование инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятий предполагает формирование механизма ее функционирования. Под механизмом инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предлагается понимать создание форм организаций, установление связей и взаимодействий между ними таким образом, чтобы результат функционирования всей системы удовлетворял определенным заранее заданным условиям развития инновационной деятельности.

Как показали результаты исследования, формируемый механизм функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятий атомной отрасли должен обеспечивать следующие условия:

активизацию инновационной деятельности предприятий ядерно-энергетического комплекса;

разрешение противоречий, возникающих в процессе осуществления инновационной деятельности предприятий атомной отрасли.

В целях выполнения условий и разрешения противоречий при формировании и совершенствовании механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности необходимо учитывать совокупность законов, закономерностей, принципов и подходов. Базовыми законами при этом должны выступать общеметодологические законы: закон развития, закон самосохранения, закон синергии, закон единства анализа и синтеза, закон информированности-упорядоченности, закон композиции и пропорциональности.

Прогрессивное, качественное развитие инновационной системы и ее подсистем в современных условиях происходит через неустойчивость, изменчивость и бифуркации. Однако следует отметить, что преодоление данных явлений способствует отбору луч-

шего и конкурентоспособного. Принципы закона развития – динамического равновесия, преимущественного развития, сменяемости, двух s-образных кривых, разумного консерватизма или инерции, адаптации (эластичности), стабилизации должны в полной мере использоваться при формировании механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности [3].

Соблюдение закона самосохранения вызывает необходимость формирования стратегии и тактики системы. Закон синергии предполагает целостность системы, вызывая за счет свойства эмергентности эффект синергии. Парадигма синергизма состоит в том, что в процессе развития системы выгодные результаты, получаемые целостностью, отвечают за благополучие ее частей. Эффект синергии при формировании механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности может быть получен не только за счет благоприятного сочетания ресурсов, но и за счет установления согласованного поведения, связей, отношений. Синергизм будет проявляться в умении оценивать совместные эффекты.

Функциональная структура системы (организации) должна обуславливать такое взаимодействие ее членов и разнокачественных потенциалов, при котором реализуются положительные комбинированные (синергетические) эффекты и исключаются отрицательные эффекты взаимодействия. Совместные синергетические эффекты возникают при усложнении системы, при более разнообразной системе и объединении разнообразных усилий, при построении единой логистической цепи по воспроизводственному циклу, при едином использовании инвестиций, при создании совместной благоприятной среды. Особое внимание необходимо уделять синергизму менеджмента, кото-

рый может быть получен лишь при компетентном управлении. От управления зависит, станет ли потенциальный синергизм действительным.

В соответствии с действием закона информированности – упорядоченности формирования механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности должно основываться на максимально большей информации о внутренней и внешней среде инновационной системы для достижения упорядоченности, самоорганизации и развития. При этом, чем четче и конкретнее сформулированы задачи управления и организована база данных, тем устойчивее функционирует система; по мере роста сложности инфраструктуры количество необходимой информации будет расти более быстрыми темпами, чем сложность самой системы; неупорядоченная под конкретные задачи информация вызывает отрицательные эффекты (дезинформация, выпадение информации, искажение информации и пр.).

Использование закона композиции и пропорциональности предполагает стремление системы к оптимальному взаимному расположению подсистем и элементов и к оптимальному количественному соотношению между ними. Объективность действия закона отражается в необходимости согласования целей элементов, подсистем с главной целью системы, а также в необходимости достижения определенного соотношения между элементами и подсистемами системы – их соответствие, соразмерность. В результате достигается повышение жизнеспособности и уровня самосохранения и развития системы. В соответствии с данным законом осуществляется построение оптимальной и эффективной структуры системы, нормы и правила ее поведения.

В качестве основных задач формирования механизма функционирования инфраструктур-

ного обеспечения предлагается рассматривать обеспечение полноценного информационного единства, единства правовой регламентации инновационной деятельности и оборота интеллектуальной собственности, единства компетентностной образовательной среды, использование современных методов и технологий управления инновационной деятельностью.

При разработке механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятия предлагается использовать синтезированный подход, опирающийся на системный, логистический, маркетинговый и инновационный подходы. Так, системный подход позволит отказаться от локальных решений и охватить наибольшее количество факторов, а также экономических и организационных связей. Интеграционные процессы, происходящие в экономике, координируют совокупный общественный труд по всему воспроизводственному циклу инноваций, образуя единый производственный цикл. Исходя из этого положения, становится целесообразным формирование инфраструктурного обеспечения по всему циклу от производства до потребления (логистический подход), что устранит разобщенность, создаст условия для более рационального сочетания принципов управления, позволит оперативнее координировать деятельность подсистем и элементов и достигать цели системы. Источником перечисленных преимуществ является интеграционный эффект, выражающийся в концентрации ресурсов, возможностей их использования, в координировании труда, в усилении процессов ритмичности, в единстве экономических интересов, что, в свою очередь, приведет к динамическому и эффективному развитию инновационной деятельности.

Воздействие механизма функционирования инфраструктурного обеспечения ин-

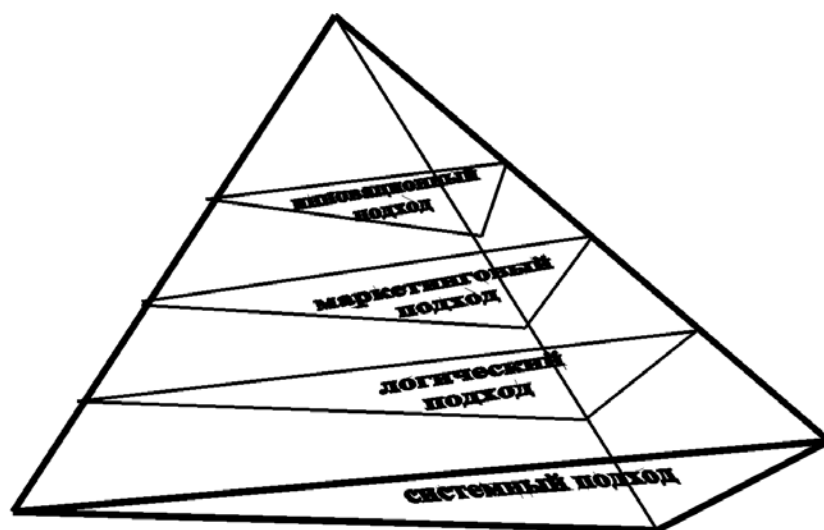


Рис. 1. Пирамида «вложенности» подходов к формированию механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности

новационной деятельности предприятия распространяется на весь воспроизводственный цикл, поэтому при формировании данного механизма следует использовать логистический подход, предполагающий управление всеми видами потоков, существующими в данной экономической системе. Данный подход будет выполнять следующие функции: системообразующую, результирующую (направление на достижение конечной цели), интегрирующую (координация деятельности всех элементов и подсистем), регулирующую (эффективное распределение ресурсов, целенаправленное их использование и экономия, минимизация затрат при прочих равных условиях). Применение логистического подхода позволит реализовать принципы системного подхода, всеобщей оптимизации, гибкости и адаптивности, обеспечения устойчивости, минимизации затрат, тотальности качества, компромисса при перераспределении затрат между звеньями логистической цепи. Логистический подход также позволит сформировать единую информационную систему, образовательную среду и трансфер инноваций.

Построение механизма функционирования инфраструктур-

ного обеспечения инновационной деятельности предприятия атомной отрасли на принципах системного и логистического подходов коренным образом отличается от традиционно используемого в настоящее время комплексного подхода, который предусматривает простое суммирование положительных результатов, разобщенность целей и интересов субъектов, ориентацию на внутренние цели и критерии.

Принципиальное значение имеет установление связей между элементами и подсистемами системы инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности, иерархическая структура, дерево целей. При построении существующих структур управления основным постулатом выступала первичность производства, в том числе и инноваций. Однако современное состояние рыночной экономики делает нецелесообразным использование данного принципа. Исследования показали, что первичным моментом должно являться подчинение производства обмену и потреблению, то есть последующим стадиям воспроизводственного цикла. Это обуславливается тем, что производство и инновационная деятельность, в конечном счете, должны ориентироваться на

потребности, зависят от спроса, емкости рынка, возможностей потребителей и пр. Первичность производства безусловна с точки зрения создания любого продукта, однако, продукт не признанный в потреблении не обладает потребительной стоимостью и не реализует свою стоимость. Обмен, рассматриваемый как процесс отчуждения продуктов труда на эквивалентной основе, позволяет интегрировать фазы воспроизводства в единую систему. С позиции управления обмен – это фактор внешней среды, который можно контролировать лишь в небольшой степени. При этом именно эквивалентный обмен позволяет осуществлять инновационную деятельность, а значит и производство. Причем сфера обмена является одновременно сферой закупок средств производства и рабочей силы. В связи с тем, что на сферу обмена решающее влияние оказывает система существующих потребностей предприятий в конкретной отрасли и в обществе в целом, она характеризуется высокой степенью энтропии и подвержена влиянию случайных факторов различного характера по отношению к формируемой системе. Все это предполагает использование также маркетингового подхода, который выступает как управление, ориентированное на рынок и обладает одновременно интегрирующими и системообразующими качествами. Маркетинговый подход позволяет снизить энтропию обмена и осуществлять сознательное управление рынком, прежде всего, через стратегию и тактику, обратную связь и механизмы адаптации.

Совокупность и вложенность подходов позволили предложить пирамиду обеспечения эффективности механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности (рис. 1).

Как установлено в ходе исследования, при формировании механизма функциониро-

вания инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятий атомной отрасли следует руководствоваться общими и специфическими принципами управления: обеспечение целенаправленного развития, обеспечение единства стратегического, тактического и оперативного управления инновационной деятельностью, обеспечение единства информационного, финансового и ресурсного потоков по всем стадиям воспроизводственного цикла инноваций, обеспечение развития механизмов защиты интеллектуальной собственности, обеспечение социальной и экономической ответственности и безопасности на макро-, мезо- и микроуровне, обеспечение экономичности инновационной деятельности.

Таким образом, использование законов, закономерностей, предлагаемых подходов и принципов позволит сформировать адаптивный и саморазвивающийся механизм функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятия (рис. 2).

Прямая связь осуществляется посредством реализации общих и специализированных функций управления инновационной деятельностью, функции управления реализуются посредством методов управления, конкретных способов, приемов и рычагов воздействия. Формирование современного механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности определяет необходимость использования современного содержания функций управления. К таким функциям можно отнести стратегическое прогнозирование, организацию принятия и реализации управленческих решений по всем стадиям процесса воспроизводства инноваций и инновационного цикла, позитивную мотивацию, координацию реализации управленческих решений по вертикали и горизонтали, стратегический кон-

троллинг. При этом технология стратегического контроллинга включает действия по достижению стратегических, тактических и оперативных целей; отражение в удобной для принятия адекватных управленческих решений форме результатов инновационной деятельности и финансово-хозяйственной деятельности системы; организацию потоков информации внутри системы; мониторинг всех процессов, происходящих в системе; оценку соответствия фактических результатов инновационной деятельности стратегическим целям; формирование системы сбалансированных показателей; минимизацию отклонений и автоматизацию процессов управления; содействие менеджменту в необходимой адаптации стратегических целей и мероприятий к изменяющимся условиям внешней среды.

Механизм функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятия воздействует на объект управления, прежде всего, посредством экономических и организационных (административных, правовых) методов управления. Регулирование экономических отношений предусматривает формирование экономического механизма, включающего в себя подсистемы финансирования, налогообложения, кредитования, ценообразования, материального стимулирования, анализа и оценки деятельности, планирования и прогнозирования, обеспечения ресурсами и продвижения продуктов на рынок.

Регулирование организационных отношений осуществляется за счет формирования механизма организационного воздействия, который направлен на формирование долгосрочных устойчивых организационных связей, взаимодействий, процессов в системе. Устойчивые отношения обеспечиваются посредством организационного планирования, прогнозирования и регламентирования; организационного нор-



Рис. 2. «Веретено» обеспечения эффективности механизма функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности

мирования, включая нормативно-правовое регулирование, и организационно-методическое инструктирование.

Таким образом, разработан механизм функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятия атомной отрасли, который основывается на системном, логистическом, воспроизводственном и инновационном подходах; на совокупности принципов и представляет собой модель декомпозиции процесса функционирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности относительно цели обеспечения ее развития.

Литература

Мулюков М. М. Функционирование и развитие инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предприятий: монография / М. М. Мулюков / М.: Издательство «Палеотип», 2009.

Мулюков М. М. Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности предприятий: монография / М. М. Мулюков / М.: Издательство «Палеотип», 2010.

Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: учебник. – СПб.: Питер, 2008. – 447 с.

Современные проблемы осуществления инновационных процессов на предприятиях и модернизация системы управления ими

Третьяков Константин Александрович, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимский государственный нефтяной технический университет
BUA1996@yandex.ru

В статье выделены типы инноваций по различным критериям. Предложен эволюционный подход к рассмотрению инноваций, сформулировано определение инноваций – изменений. Выявлены проблемы осуществления инновационных процессов на предприятиях. Предложен подход к управлению инновационными процессами по формам развития в рамках системной структуры предприятий.

Ключевые слова: Инновационный процесс, системная структура, процессные инновации, результативные инновации, инновационное пространство, эволюционное развитие, революционное развитие, экзогенное развитие, эндогенное развитие, новшество.

Modern problems of innovation processes in enterprises and the modernization of management
Tret'yakov K.A.

The article highlights types of innovations according to various criteria. We propose an evolutionary approach to dealing with innovation, formulated the definition of innovation - change. The problems of innovation processes in enterprises. An approach to the management of innovation processes in forms of development within the system structure of enterprises.

Keywords: The innovation process, system structure, process innovations, productive innovation, innovative space, evolutionary development, the revolutionary development, exogenous development, endogenous development, innovation

Либерализационные реформы 1990-2000 годов выявили структурную деформированность и технико-технологическую отсталость промышленности, сложившиеся ценовые перекосы в различных ее отраслях, высокий уровень физического и морального износа основных фондов, устаревание всего производственного аппарата. Выход из этой ситуации был не только в значительных капиталовложениях, способных вывести экономику из инвестиционного кризиса, но и в необходимости использования достижений научно-технического прогресса в производстве. Переход в последнее десятилетие к постиндустриальной экономике, характеризующейся преобладанием информации, научных исследований и разработок, знаний, ознаменовал начало эпохи инноваций. Происходящие в России процессы экономических трансформаций сырьевой экономики в экономику знаний позволяют определить инновации как эффективное средство повышения конкурентных позиций предприятий, так как ведут к непрерывным улучшениям, выражающимся в создании новых технологий, производств, товаров и услуг, конечная цель которых – эффективное и полное удовлетворение общественных потребностей.

Как показывает мировая практика ключевую роль в научных разработках и внедрении инноваций занимают крупные промышленные корпорации. В России же по данным Росстата финансирование научных разработок за счет средств предприятий составляет 20% от общего объема вложений средств в НИОКР. По абсолютным затратам на НИОКР Россия представлена тремя крупными предприятиями: ОАО «Газпром» (83-я позиция), ОАО «Автоваз» (620-я позиция), ОАО «ЛУКОЙЛ» (632 –я позиция) [1].

Различные виды инноваций предъявляют специфические требования к инновационным процессам. Технические и технологические инновации, влияя на содержание процессов производства, создают условия для инноваций в процессе управления, так как вносят изменения в организацию производственного процесса. В экономической литературе используются различные признаки при классификации инноваций, такие как глубина изменений, место в системе предприятия, степень охвата жизненного цикла продукта, характер полученного применения и сферы результата, степень охвата рынка, вид полученного эффекта от внедрения.

Проведенный анализ взглядов на понятие «инновации» позволил выявить два подхода к их рассмотрению:

- инновации как процесс, в ходе которого нововведение проходит этап от возникновения идеи до ее разработки и практического использования и начинает давать эффект в виде удовлетворения потребностей;

- инновации как результат, в соответствии с которым инновация рассматривается как результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, нового или усовершенствованного технологического процесса, нового или усовершенствованного метода управления, нового подхода к организации производства.

Однако, происходящие на предприятии в определенные периоды консервативные процессы сменяются стратегическими пово-

ротами к инновационной модели развития, основанной на инновациях, связанных с изменениями. Это дает основание выделить еще один подход к рассмотрению инноваций – эволюционный. Эволюционный подход рассматривает инновации как изменения, происходящие в процессе развития предприятий. В соответствии с этим подходом инновации – изменения – это новшества, направленные на прогрессивные изменения в функционировании предприятия как системы, состоящей из подсистем, обладающей свойствами целостности и наличием многогранной внутренней структуры. Другими словами – это те новшества, которые будут выводить предприятия на новые формы развития в процессе преобразования результатов, источников и механизмов этого развития.

Типология инноваций по основным критериям представлена на рис. 1.

Приоритетом осуществления инновационных процессов на российских предприятиях в настоящее время являются улучшающие инновации, направленные не на создание новых видов продукции, новых технологий, позволяющих занять новые ниши на рынке, а в основном на модернизацию существующих продуктов, технологий, методов и способов организации и управления производством.

То есть в большинстве случаев речь идет не о разработке принципиально новых решений, а об оптимальном сочетании нескольких существующих и новых точек зрения на продукты инновационной деятельности. Наблюдается тенденция утраты накопленного за 80-е-90-е годы технологического задела, и промышленные предприятия становятся все более зависимыми от трансфера инноваций из других государств. И главной проблемой создавшейся ситуации является отсутствие мотивированных предпосылок к изменению структуры экономики в сторону инноваци-



Рис. 1. Типология инноваций по основным критериям

онной, поскольку именно в последней, как уже отмечалось, большая роль отводится мероприятиям, связанным с появлением новых знаний во всех сферах деятельности: производстве, управлении, сбыте, обслуживании производства.

Ясно, с одной стороны, что выход из этой ситуации не может быть найден только на уровне макроэкономического регулирования экономики. С другой стороны, переложение всей ответственности за состояние в области инновационной активности бизнеса на плечи предприятий также не даст желаемых результатов. Лишь четко согласованные одновременные действия на макро- и микроуровне способны реально вывести инновационную сферу на новый уровень.

От политики органов государственного управления зависят, прежде всего, внесение изменений в существующее законодательство в части налогового стимулирования приоритетных направлений создания продуктов инновационной деятель-

ности; разработка государственной программы стимулирования инноваций; поддержка государством инновационных решений в основных секторах экономики.

Что касается микроуровня, то здесь на реализацию инноваций крайне негативно влияют такие факторы как низкий уровень обеспечения инновационной деятельности финансовыми ресурсами, слабый платежеспособный спрос на инновационные продукты, длительные сроки окупаемости инноваций, неразвитость инновационной инфраструктуры, неопределенность сроков реализации инноваций, недостаток квалифицированных кадров, недостаточный инновационный потенциал предприятий, низкая эффективность управления инновационными процессами.

Существует представление и о том, что многие предприятия достигают высоких показателей рентабельности, не внедряя инновации.

Несмотря на наличие пере-

трудностей макро- и микроуровня, нельзя солидаризироваться с широко распространенным ныне мнением, согласно которому в условиях высокой стоимости и длительных сроков окупаемости инноваций, а также неопределенности результатов инновационной деятельности в ближайшем времени, инвестировать в инновации является априори убыточным.

Дело в том, что, во-первых, результативность инновационной деятельности вовсе не должна проявляться в одновременном осуществлении трех циклов: создании, внедрении и коммерциализации новшеств. В целом на промышленных предприятиях результат протекания инновационных процессов может выражаться:

- в экономии ресурсов, сопровождающейся уменьшением себестоимости за счет внедрения новых методов и технологий производства;
- в улучшении потребительских свойств продукции;
- в обеспечении технологического лидерства;
- в совершенствовании корпоративной системы управления;
- в повышении производительности труда;
- в повышении энергоэффективности производства.

Во-вторых, сегодня от инвесторов любого уровня требуется адаптация своей стратегии к условиям инновационной экономики. Регулирование инновационной деятельности начинается приобретать черты строгой избирательности, когда осуществляется инвестирование в инновации, имеющее экономический смысл, т.е. когда есть практическое решение теоретических задач. Например, по мере исчерпания легко извлекаемых запасов нефти необходимо искать инновационные технологии добычи нетрадиционных ресурсов углеводородного сырья, таких как сланцевые нефть и газ.

В-третьих, предъявляя жесткие требования к внутренней

эффективности инновационных проектов, к их адекватности крайне неблагоприятному инновационному климату, можно добиться мотивации кредитных организаций вкладывать свои средства в наукоемкие технологии и производство. Наряду с этим, как показывают результаты исследований известных экономистов, выбор сфер наиболее выгодного приращения капитала в инновационной экономике потребует детального изучения и учета не только общеэкономической обстановки, но также особенностей инвестирования в инновации в различных отраслях промышленности, складывающегося в них уровня фактической отдачи на единицу капитала во взаимосвязи с конъюнктурными особенностями отраслевых ситуаций.

Итак, для повышения результативности осуществления инновационных процессов на предприятиях необходимо повысить уровень управляемости ими, с точки зрения достижения целей развития, когда инновационные изменения приводят к положительному нарушению устойчивости деятельности, тем самым выводя предприятия на новую более прогрессивную ступень функционирования.

Бостонская консалтинговая группа предлагает следующие формы развития предприятий:

- «ведущий», характеризующийся высокими темпами экономического роста и значительной долей предприятия на соответствующем рынке;
- «прибыльный», характеризующийся низкими темпами экономического роста, но значительной долей предприятия на соответствующем рынке;
- «дилеммный», характеризующийся высокими темпами экономического роста и небольшой долей предприятия на соответствующем рынке;
- «мертвый груз», характеризующийся низкими темпами экономического роста и небольшой долей предприятия на соответствующем рынке [2].

Группа авторов [3] выделяет в процессе развития предприятий стадии, связанные, во-первых, с подготовкой предпосылок образования процесса развития, т.е. с внешним движением; во-вторых, с переходом к внутреннему движению; в-третьих, с формированием, преобразованием новым процессом тех условий, из которых он возник; в-четвертых, с устойчивым существованием; в-пятых, с разрушением процесса развития.

Синтезируя изложенное, следует отметить, что управление инновационными процессами на предприятиях необходимо рассматривать по формам развития в рамках системной структуры предприятий, которая обеспечивает формирование инновационных параметров и оперативный контроль за осуществлением инновационных процессов

Интересы определения форм развития предприятий при управлении инновационными процессами требуют ответа на вопросы о том, какие функции, механизмы и результаты развития будут стать определяющими в будущем. Для решения этих вопросов необходимо привлечь исходные посылы концепции структурных уровней. В соответствии с этой концепцией структурные уровни отличаются закономерностями развития предприятий. Она включает иерархию структурных уровней, в которой каждый следующий уровень входит в предыдущий. В современной науке в основе представлений о строении предприятий лежит системный подход, который позволяет представить предприятие как систему, обеспечивающую процессы производства продукции (работ, услуг), распределения дохода и накопления капитала. Основываясь на данном подходе, можно сформировать системную структуру инновационного пространства предприятий, состоящую из семи подсистем, каждая из которых реализует определенную форму развития, происходя-

щую в пространстве определенных видов инноваций.

Первая подсистема системной структуры инновационного пространства охватывает деятельность по формированию научно-технических ресурсов в виде научных наработок. В результате функционирования данной подсистемы происходит осмысление необходимости поиска новых научных идей и знаний; формируются представления, в которых научные идеи приобретают экономическое содержание; осуществляется восприятие и интерпретация информации о новых элементах, вводимых в производственные, управленческие, организационные и маркетинговые процессы предприятий. Эта подсистема закладывает основы интенсивного экономического развития, характеризующегося использованием качественно новых элементов в способах преобразования предприятий.

Вторая подсистема системной структуры инновационного пространства охватывает деятельность по формированию интеллектуальных ресурсов. В результате функционирования данной подсистемы происходит оценка необходимости наличия высокого уровня образования, интеллекта и творческого потенциала работников предприятия; смещение внимания от производственной к интеллектуальной деятельности; согласование действий всех подразделений предприятий по организации операционной деятельности, связанной с созданием креативного продукта в виде способностей, новых знаний, умений, которые будут вырабатывать уникальные, единственные в своем роде подходы к решению проблем. Эта подсистема также закладывает основы интенсивного экономического развития, характеризующегося растущими профессиональными и инновационными компетенциями кадров.

Третья подсистема системной структуры инновационного

пространства представляет собой деятельность, в результате которой происходит отображение внешней среды на внутреннюю инновационную среду предприятия. В рамках данной подсистемы имитируются или заимствуются идеи, патенты, лицензии, применяются налоговые льготы при проведении научно-исследовательских работ, осуществляется бюджетное финансирование целевых проектов и программ. Эта подсистема закладывает основы экзогенного экономического развития, характеризующегося нахождением источника развития вне предприятия.

Четвертая подсистема системной структуры инновационного пространства представляет собой деятельность, в результате которой происходит отображение внутренней функциональной среды на внутреннюю инновационную среду предприятия. В рамках данной подсистемы формируются собственные финансовые ресурсы предприятий, собственные научные разработки, проводится внутрикорпоративное обучение по передаче опыта; устанавливаются внутрикорпоративные нормы и правила. Эта подсистема закладывает основы эндогенного экономического развития, характеризующегося нахождением источника развития внутри предприятия.

Рассмотренные четыре подсистемы обеспечивают формирование и реализацию инновационных процессов на предприятиях, главной составляющей которых становятся процессные инновации.

Пятая подсистема системной структуры инновационного пространства представляет деятельность по образованию имущественных ресурсов, включая технико-технологический, ресурсный, финансовый и организационно-управленческий механизмы. В рамках этой подсистемы осуществляется производство продуктов основной деятельности предприятий. Каждый из этих механизмов создает определенные возмож-

ности для эффективного функционирования производства. Так,

- технико-технологический механизм определяет взаимодействие технологических ресурсов, всех видов оборудования, ресурса площадей; ресурсный механизм определяет взаимосвязь сырьевых, материальных, энергетических, кадровых, информационных ресурсов;

- финансовый механизм представляет собой совокупность источников, организационных форм, методов и стимулов финансирования производственной деятельности, сопровождающейся внедрением новшеств на предприятиях;

- организационно-управленческий механизм в инновационном пространстве обеспечивает взаимодействие совокупности внутренних и внешних движущих сил и создает мотивы повышения конкурентоспособности, реализации на практике собственных научных разработок. Этот механизм настраивает все подразделения и работников предприятий на сохранение конкурентоспособности и лидирующего положения не за счет накопленного потенциала, а за счет повышения скорости трансфера новшества в производство, в организацию управления бизнесом, в кадровую политику.

Эта подсистема закладывает основы экстенсивного экономического развития, характеризующегося расширением поля производства и обеспечивает формирование и реализацию инновационных процессов на предприятиях, главной составляющей которых становятся результативные инновации.

Шестая подсистема системной структуры инновационного пространства представляет собой институциональную деятельность, в рамках которой образуются и функционируют специфические для данного предприятия институты, образующие инновационную инфраструктуру. Инновационная инфраструктура представляет со-

бой совокупность информационных, организационных, маркетинговых, образовательных, сервисных и других сетей, которые содействуют инновационным процессам и помогают предприятию создавать и реализовывать новшества в соответствующих направлениях. Элементами инновационной инфраструктуры, выполняющими функции обслуживания и содействия инновационным процессам, являются: собственные подразделения НИ-ОКР; инновационно - технологические центры; объекты информационной системы (аналитические центры, информационные базы и сети); центры, способные дать экспертные заключения для покупателей и инвесторов; объекты патентования и лицензирования. Данная подсистема способствует эволюционному развитию предприятий, выражающемуся в постепенных количественных изменениях, вызванных постоянными, непрерывными процессами усовершенствования, обеспечивающими в конечном итоге существенный экономи-

ческий результат.

Седьмая подсистема системной структуры инновационного пространства представляет собой деятельность, приводящую к появлению новых или модифицированных механизмов познания, функционирующих на предприятии. Действие элементов этих механизмов приводит к коренным преобразованиям производительных сил, что обеспечивает достижение более высокой отдачи от использования ресурсов, прежде всего, трудовых. Данная подсистема способствует революционному развитию предприятий, выражающемуся в принципиальных качественных изменениях, вызванных скачкообразными переходами от одного качественного состояния к другому, от старого к новому.

Последние две подсистемы обеспечивают формирование и реализацию инновационных процессов на предприятиях, главной составляющей которых становятся инновации - изменения.

Все рассмотренные подсистемы системной структуры ин-

новационного пространства предприятий должны характеризоваться согласованностью действий.

Литература

1. Сборник аналитических материалов «ЭКСПЕРТ» - Инновации», составленный рейтинговым агентством «Эксперт РА» [//www.gosbook.ru/system/files/blog_files/2011/09/09/Zap_innovacii.indd_.pdf](http://www.gosbook.ru/system/files/blog_files/2011/09/09/Zap_innovacii.indd_.pdf)

2. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учебн. Пособие/Пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

3. Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. Управление инновациями в организации. – М.: Издательство «Омега – Л», 2011. – 41 с.

4. Добровольский Е., Карбанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е. Бюджетирование: шаг за шагом. – 2-е изд., дополн. – СПб.: Питер, 2011. – 480 с.

Тенденции совершенствования налогового законодательства в отношении недвижимого имущества

Почкина Светлана Александровна,
аспирантка Института экономики
Российской Академии Наук.
e-mail: s.pochkina@yandex.ru

В статье рассматривается законопроект о налоге на недвижимость, который планируется принять в ближайшее время, на предмет недоработок и слабых сторон. Приводятся рекомендации по улучшению законопроекта с целью предотвращения социальных стрессов, неизбежных после окончательного утверждения нового налога.

Ключевые слова: законопроект о налоге на недвижимость, социальная справедливость, дифференциация налоговых ставок, рыночная стоимость.

THE TRENDS OF TAX LEGISLATION
CHANGES IN RESPECT OF THE REAL
ESTATE

The article is considered the bill of the real estate tax planned to be passed soon in relation to faults and weak points. Also it recommends how to improve the bill for the purpose of avoidance the social stress which are inevitable after the final confirmation of a new tax.

Keywords: bill of the real estate tax, social justice, differentiation of the tax rates, market value.

Традиционно налоги на объекты недвижимости, характеризующиеся постоянным местоположением и фиксированной юрисдикцией, составляют основной гарантированный источник доходов местного уровня, используются для развития инфраструктуры территорий и являются механизмом регулирования социального неравенства. В мировой практике основными принципами формирования систем местного налогообложения являются: простота, разумность и понятность совокупности налоговых льгот и стимулов в виде необлагаемых налоговых минимумов для налогоплательщиков; зависимость размера налога на недвижимость от качества и местоположения объекта недвижимости; справедливость распределения налогового бремени.

Еще в 2000 году правительством России была поставлена задача по введению налога на недвижимость, согласно положительному мировому опыту, призванного заменить действующие в настоящее время налог на имущество физических лиц¹ и земельный налог². Причиной подобной законодательной инициативы послужила фискальная неэффективность указанных налогов.

Главные претензии законодателей сводятся к налогу на имущество физических лиц, налоговая база которого определяется как инвентаризационная стоимость имущества по оценке бюро технической инвентаризации (БТИ). Вследствие заниженной оценки имущества и чрезмерно низких налоговых ставок общий объем поступлений налогов на имущество незначителен, и потому не является серьезным финансовым источником для укрепления бюджетного потенциала.

Рассмотрим объем поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации (млрд. руб.)³ в табл. 1.

Из приведенных данных следует, что основную долю налоговых поступлений консолидированного бюджета в 2011г. обеспечили поступления налога на прибыль организаций - 23,4%, налога на добычу полезных ископаемых - 21,0%, налога на доходы физических лиц - 20,5%. Доля налогов на имущество составила лишь 6,98%.

В большинстве развитых зарубежных стран налог на недвижимость является основным источником поступлений местных бюджетов. Например, в Нидерландах доля налога на недвижимость в общем объеме доходов местного бюджета составляет до 95%, в Канаде - до 81%, во Франции - до 52%. При этом налог исчисляется исходя из рыночной стоимости налогооблагаемого объекта недвижимости.

Принято считать, что рыночная стоимость адекватно отражает тенденции развития рынка недвижимости страны и локализованных рынков недвижимости на территориях конкретных муниципалитетов, обеспечивает комфортность инфраструктуры и условий жизни населения, способствует количественному и качественному росту муниципальных услуг, ведет к более справедливому распределению налогового бремени между владельцами недвижимости. Предполагается, что оценка рыночной стоимости объектов недвижимости для целей налогообложения должна производить-

Таблица 1

	2011г.			В % к 2010г.		
	консолидированный бюджет	в том числе		консолидированный бюджет	в том числе	
		федеральный бюджет	консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации		федеральный бюджет	консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации
Всего	9719,6	4480,5	5239,1	126,8	141,1	116,7
из них:	2270,3	342,6	1927,7	127,9	134,3	126,9
налог на прибыль организаций						
налог на доходы физических лиц	1994,9	-	1994,9	111,5	-	111,5
налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, ввозимые из Республики Беларусь и Республики Казахстан	1844,9	1844,9	-	133,3	133,3	-
из него налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1753,2	1753,2	-	131,9	131,9	-
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	603,9	231,8	372,1	136,8	в 2,0 р.	113,6
налоги на имущество ¹	678,0	-	678,0	107,9	-	107,9
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2085,0	2046,9	38,1	144,7	145,3	117,4
из них налог на добычу полезных ископаемых	2042,5	2007,6	35,0	145,2	145,8	117,9

ся путем сбора и анализа рыночных данных, установления статистически достоверной зависимости цен от учетных характеристик объектов недвижимости, проведения массовой оценки всех объектов, подлежащих налогообложению.

Законопроект о введении налога на недвижимость, исчисляемого по рыночной стоимости, был внесен на рассмотрение в Государственную Думу в 2004 году⁴. Однако рассмотренный в первом чтении законопроект до сих пор не принят. Вместе с тем, тенденции совершенствования налогового законодательства в рассматриваемой сфере продолжают активно обсуждаться представителя-

ми органов государственной власти и широкой общественностью. Следует отметить, что появление налога на недвижимость в новом формате неизбежно, остается неопределенность в отношении временного периода. На данный момент введение налога на недвижимость запланировано в рамках Основных направлений налоговой политики на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов⁵. Рассмотрим основные элементы налога, предлагаемые законопроектом.

Налог на недвижимость призван формировать основу доходной части местных бюджетов, поэтому уровень налоговой ставки на федеральном

уровне не определен, но предлагается зафиксировать его пределы с делегированием права устанавливать его конкретную величину местными органами власти на своей территории по собственному усмотрению. Предполагаемый диапазон налоговой ставки составляет от 0,1% до 1,0% налоговой базы.

В этой связи нельзя отрицать опасность того, что выбранная властями ставка нового налога не примет наименьшего из возможных значений (0,1%), а величина налога на жилую недвижимость может существенно превысить нынешний дореформенный уровень. Так, результаты завершившейся массовой оценки объектов недвижимости в двенадцати пилотных регионах показали, что кадастровая стоимость в отдельных регионах даже превысила рыночную стоимость недвижимости, а в Калужской области и Татарстане переход системы подсчета стоимости к кадастровой стоимости в среднем вызвал пятикратный и восьмикратный рост налоговой базы, соответственно.

Необходимо отметить, что современная отечественная налоговая система с плоской шкалой налоговых ставок фактически работает в пользу богатых, владеющих эксклюзивной недвижимостью и предметами роскоши, а также рантье,купающих так называемые инвестиционные квартиры для последующей перепродажи. Действительно, действующие налоги на шикарные квартиры по инвентаризационной стоимости мало отличаются от налогов на стандартные квартиры, а специальные налоги на наследство и предметы роскоши вообще отсутствуют⁶. Очевидно, что сохранение плоской шкалы налоговой ставки в современных условиях недопустимо, поскольку ведет к масштабному социальному расслоению и сужению возможностей наполнения государственной казны.

Поэтому введение именно прогрессивного налога⁷ с по-

вышенными ставками на сверхдоходы богатых и облегчение налогового бремени для социально незащищенных слоев населения и малоимущих следует рассматривать как перспективное направление, ориентированное на сокращение разрыва между богатыми и бедными. Налог на недвижимость должен быть дифференцирован к различным категориям жилой недвижимости, для каждой из которых следует выбрать оптимальную ставку налога и адекватные поправочные коэффициенты расчета. Кроме того, ставки налога на различные категории недвижимости и рекомендуемые диапазоны для муниципалитетов должны жестко быть зафиксированы на федеральном уровне для недопущения предоставления органам местного самоуправления коррупционных возможностей.

Для реализации принципа социальной справедливости можно предложить следующую дифференциацию налоговых ставок:

- недвижимость эконом-класса: понижающий коэффициент – 0,7, диапазон ставок – 0,05-0,10% от налоговой базы;
- недвижимость бизнес-класса: понижающий коэффициент – 0,7, диапазон ставок – 0,10-0,50% от налоговой базы;
- элитная недвижимость: понижающий коэффициент – 0,8, диапазон ставок – 1,0-2,0% от налоговой базы.

Приведем в табл. 2 ориентировочные сравнительные данные по исчислению налога для различных категорий недвижимости в соответствии с указанными предложениями.

Представленные расчеты подтверждают, что увеличение собираемости налогов на недвижимость при соответствующем уровне налогового администрирования действительно может быть обеспечено, прежде всего, за счет состоятельных граждан, обладателей элитного и комфортного жилья.

Для высокообеспеченных лиц, владеющих несколькими квартирами (домами), целесо-

Таблица 2

Город	Средняя рыночная цена жилья на вторичном рынке недвижимости в 2010 г., тыс. руб./м ²	Категория жилой недвижимости					
		эконом-класс 0,7; 0,05-0,10%		бизнес-класс 0,7; 0,10-0,50%		элит-класс 0,8; 1,0-2,0%	
		налог на недвижимость, тыс. руб./год					
		min	max	min	max	min	max
Курск	29,45	0,773	1,546	1,546	7,731	17,67	35,34
Пермь	41,35	1,085	2,170	2,170	10,854	24,81	49,62
Ярославль	41,65	1,093	2,187	2,187	10,933	24,99	49,98
СПб	80,70	2,118	4,237	4,237	21,184	48,42	96,84
Москва	157,30	4,129	8,258	8,258	41,291	94,38	188,76

образно ввести дополнительное налогообложение на вторую и последующие квартиры (дома) с тем, чтобы способствовать возвращению излишней недвижимости на рынок, стабилизации и постепенному снижению цен на вторичное жилье, превратить спекулятивные вложения в инвестиционную недвижимость менее выгодными.

Пополнение местных бюджетов, осуществляемое за счет состоятельных граждан, должно сопровождаться смягчением налогового бремени социально незащищенных слоев населения и малоимущих. Кроме того, необходимо также решить вопрос о гражданах с невысокими доходами, проживающих сейчас в больших квартирах в престижных (дорогих) микрорайонах российских городов. В развитых странах существует следующее решение этой социальной проблемы: если собственник, который не намерен продавать свою дорогую недвижимость, не в состоянии оплачивать налоги, то он может воспользоваться обратной ипотекой, практикующей в США с 1960 г. Обратная ипотека представляет особый банковский кредит, который определенными порциями ежемесячно перечисляется владельцу квартиры. Окончательное погашение долга и начисленных процентов производится в связи со смертью собственника квартиры. Заложенное жилье продается, кредит погашается, а оставшаяся сумма перечисляется наследникам. Если же наследники сами погашают кредит, то

квартира переходит в их собственность. В России пилотный проект обратной ипотеки предполагает запустить Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)⁸.

Очевидно, что вся социально незащищенная группа населения и, в первую очередь, пенсионеры как граждане с крайне низким уровнем дохода, нуждаются в социальной поддержке и защите со стороны общества и государства. В качестве меры социальной поддержки для оплаты налога на недвижимость могут рассматриваться налоговые преференции и налоговые льготы.

В Законопроекте не приводится список конкретных льгот, делегируя это право органам местного самоуправления. В качестве налоговой льготы законопроектом предусмотрено уменьшение налоговой базы на так называемый налоговый вычет. Размер налогового вычета определяется исходя из налогооблагаемой налогом нормы и количества физических лиц, совместно проживающих с налогоплательщиком. Необлагаемая налогом норма определяется нормативными правовыми актами органов местного самоуправления на основе средней в данном муниципальном образовании стоимости в 5 м² общей площади жилья. Указанная норма не может рассматриваться оптимальной – вычет из налога на недвижимость с учетом установленных социальных норм и обеспеченностью жильем должен быть установлен на уровне не менее 20 м²/чел.⁹

Также законопроектом предлагается применение понижающего коэффициента в размере 0,8 к рыночной стоимости объектов недвижимости, что также не имеет экономического обоснования.

Так, модернизация существующей модели налогообложения предопределяет необходимость расширения собственной налоговой базы путем увеличения доходной части местных бюджетов, поиска дополнительных источников налоговых поступлений. При этом необходимо наиболее эффективно использовать все возможности для поддержания зыбкого баланса между фискальной и социальной функциями единого налога на недвижимость. Более того, на текущий момент именно социальная функция как важнейшая составляющая общественных отношений должна превалировать над чисто фискальной функцией.

В целом можно утверждать, что исходная система для введения налога на недвижимость в России уже создана, однако, отсутствует детализация льготных режимов, ставок и шкалы, нет ответа на вопрос, как новый налог будет сочетаться с оплатой коммунальных услуг и т.п. Ожидается, что введение такого налога должно приблизить налоговую систему РФ к появлению более качественного процесса налогообложения, в полной мере отвечающего современным потребностям защиты и развития рыночной эко-

номики и прав человека.

Литература

1. Бобошко Н.М. Методология оценки и контроля в системе имущественного налогообложения: Автореф. дис. доктора экон. наук: 08.00.10; 08.00.12. – Йошкар-Ола, 2011. – 31 с.

2. Маргулис Р.Л. Совершенствование налогообложения недвижимого имущества физических лиц: Автореф. канд. экон. наук: 08.00.10. – М., 2010. – 24 с.

3. Акимов В.И. Единый налог – как справедливость для всех? – 04.06.2010 // Налоговый вестник. – 2010. – №5.

4. Зыкова Т. Роскошный налог. Плата за элитный коттедж может возрасти в сто раз // Российская газета. Федеральный выпуск. – 18.01.2011. – №5383 (7)

5. Юргенс И. Единый налог на недвижимость станет «испытательным полигоном» защиты частной собственности // Российская газета. Федеральный выпуск. – 28.02.2011. – №5417 (41).

Ссылки:

¹ Закон РФ от 09.12.1991 N 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц».

² Глава 31 НК РФ.

³ http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/lssWWW.exe/Stg/d01/2-6-1-2.htm

⁴ Проект федерального закона от 10.06.2004 № 51763-4 «О внесении изменений в часть

вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации»

⁵ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов (одобрено Правительством РФ 07.07.2011)

⁶ Сегодня в России 1% населения получает около 40% всех доходов. Для сравнения: в США на 1% самых богатых людей приходится 8% национального дохода. Следовательно, степень неравенства в России в 5-10 раз выше, чем в США // Узаконить прогрессивную шкалу подоходного налога. – 14.09.2011 // Подмосковная правда. – 2011. – №18 (690). – 21 апреля.

⁷ Прогрессивная шкала налогообложения действовала в России вплоть до ее отмены в 2001 г.

⁸ Федеральное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) создано в форме открытого акционерного общества со 100% государственным капиталом 05.09.1997 Правительством Российской Федерации // Ипотека: вопрос экспертам // Квартирный ряд. – 2011. – №31 (853). – 04 августа.

⁹ Установленная законодательством социальная норма жилой площади составляет 18 м²/чел., а обеспеченность жильем в России в настоящее время – 22,6 м² общей площади на каждого жителя.

Оценка рисков выведения на рынок различных типов инноваций

Рябов Илья Викторович

аспирант НОУ ВПО «Институт экономики и предпринимательства» (ИНЭП)
ir17@yandex.ru

Касаев Борис Султанович,

д.э.н., проф., НОУ ВПО «Институт экономики и предпринимательства» (ИНЭП)

В статье приводится описание ключевых рисков проектов по выведению на рынок научно-технических разработок. Приводится механизм и матрица ранжирования различных инновационных проектов по присущим им рискам в зависимости от типа инновации.

Ключевые слова: рыночный риск инновационного проекта, степень новизны инновационной концепции, природа инновационной концепции, происхождение инновационной концепции, матрица рисков, градация риска, управление рисками.

Market implantation of innovation project differed by type of innovation risk assessment
Ryabov I.I.V., Kasaev B.S.

The article depicts the key risks of technological elaborations market implantation projects. The article displays the mechanism and matrix of different innovative projects risk differentiation.

Keywords: innovative project market risk, novelty grade of innovative concept, nature of innovative concept, origin of innovative concept, risk matrix, risk scale, risk management

Введение. В современных макроэкономических условиях разработка и выведение на рынок инновационных продуктов и услуг становится ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности и устойчивого долгосрочного развития экономических систем различных масштабов, уровней и сфер деятельности. Однако, наряду с этим, статистические исследования показателей мирового рынка высокотехнологичной продукции, проведенные в странах с развитым сектором исследований и разработок, демонстрируют, что текущий рост масштабов выведения на рынок инноваций сопровождается постепенным снижением вероятности их коммерческого успеха. В частности, согласно результатам статистических исследований инновационной деятельности значительного числа компаний развитых мировых рынков, коммерчески успешными становится не более 55-58% научно-технических изобретений [1,2].

В результате на мировых развитых рынках все интенсивнее проявляется проблема выведения инновационной продукции на рынок – увеличение риска появления разрывов между запланированной прибылью и фактической результативностью инновационных разработок. Согласно мнению ряда ученых и представителей инновационного бизнеса [3,4,5], проблема наличия высоких рисков в процессе разработки и выведения инновационных разработок обуславливается тремя ключевыми факторами:

- сложностью и многофакторностью процессов управления проектами по разработке и выведению инновационных разработок на рынок;

- ростом влияния внешних условий на результативность инновационной деятельности, в частности вследствие нарастания скорости глобальной «инновационной гонки», сокращения ЖЦТ и времени на инициацию и внедрение инновационных процессов;

- наличием разрывов между структурой спроса и предложения инновационных разработок на ряде рынков (в т.ч. на российском).

Таким образом, проекты по созданию и выведению на рынок инноваций характеризуются высокими уровнем риска, который формируется рыночной, технологической и стратегической составляющими. Вышеуказанные рисковые составляющие, взаимодействуя между собой и, накладываясь друг на друга, формируют кумулятивный риск реализации инновационного проекта.

Рыночная и стратегическая рисковые составляющие являются наиболее сложными для оценки и управления, а также характеризуются наиболее высокими величинами ущерба. В результате для обеспечения эффективного управления инновационными проектами требуется применение сложного комплекса организационно-управленческих механизмов, позволяющих выявлять, оценивать и минимизировать присущие им рыночные и стратегические риски. Наряду с этим сокращение инновационного цикла требует осуществления только узкого перечня мероприятий, необходимых и достаточных для снижения и управления рисками проекта, не затягивающих его реализацию и не требующих значительных ресурсов. Вследствие этого возникает необходимость дифференциации различных инновационных проектов по присущим им степеням рисков, что позволяет выделить ограниченное число ме-

Таблица 1
Дифференциация рисков инновационного проекта в зависимости от степени новизны инновации

Новизна продукта для компании	Новизна продукта для рынка	
	Низкая	Высокая
Высокая	Новые продукты для компании, выводимые на рынок для существующих групп потребителей (сегментов) (есть устойчивый первичный спрос) Новая продуктовая линия Градация риска - высокая	Новые для компании продукты («прерывистые»), выводимые на рынок для новых групп потребителей (сегментов) (нет первичного спроса). Диверсификация продуктового портфеля. Градация риска – наивысшая (очень высокая)
Низкая	Усовершенствование продуктов для существующих групп потребителей (сегментов). Усовершенствование продуктовой линии. Градация риска – наименьшая (низкая)	Усовершенствование существующих товаров для новых групп потребителей (сегментов). Расширение продуктовой линии. Градация риска – средняя (повышенная)

роприятий, достаточных для управления рисками каждого конкретного проекта.

Основная часть. Величину, вклад и влияние каждой из специфических рисков составляющих на его общую величину можно оценивать и дифференцировать в зависимости от трех характеристик, присущих любой выводимой на рынок инновации:

- степени новизны концепции инновационной разработки;
- природы концепции инновационной разработки;
- происхождения концепции инновационной разработки.

Степень новизны концепции инновационной разработки определяет риск невосприятости товара рынком и провала достижения требуемого объема первичного спроса на выводимую продукцию. Степень новизны концепции инновационного продукта имеет два противоположных аспекта воздействия на итоговый успех деятельности по его выведению и коммерциализации. С одной стороны, чем более «прерывистой» является стратегия товара, тем выше стратегический риск мероприятий по его продвижению, т.е. чем более революционен новый товар, тем выше риск совершения ошибки при оценке его коммерчес-

кого потенциала, тем менее корректной будет оценка важности и эффективности его базисных и дополнительных услуг для потребителя. С другой стороны новизна товара напрямую определяет его конкурентный потенциал, формирует возможность установления на него повышенной стоимости и формирования большего круга потребителей из нескольких сегментов. Процедура учета совокупности рисков факторов для корректной оценки веса степени новизны концепции крайне сложна, требует применения маркетинговых инструментов и наличия значительных компетенций у исполнителей. При этом даже корректное определение сочетания и влияния совокупности факторов воздействия не позволяет определить итоговый рискованный вес критерия новизны, вследствие того, что рынок практически всегда обладает некоторой долей консерватизма и инертности и, в большинстве случаев, сравнительно долго реагирует на появление на нем нового вида товара или услуги.

По степени новизны все проекты можно разделить на четыре рискованных группы с градациями риска от низкой до очень высокой (табл. 1):

1) Наименьшей степенью риска характеризуются проекты по выводу на известный рынок уже существующего на нем типа товара. В данном случае проявляется только технологическая составляющая риска.

2) Повышенной степенью риска отличаются проекты, связанные с выводом известного товара на новые рынки (новые сегменты), с неразвитым первичным спросом на данную продуктивную категорию. В данном случае риск имеет в основном рыночную составляющую характер и зависит от степени развития и эффективности функционирования систем маркетингового анализа и продвижения товара в компании.

3) Высокой степенью риска характеризуются проекты по выводу нового товара на известные рынки, с развитым первичным спросом, в данном случае риск имеет в основном рыночный, технологический характер, с наличием некоторого компонента стратегической составляющей.

4) Наивысшими рисками характеризуются проекты по выводу нового товара на новый рынок либо в новый потребительский сегмент существующего рынка, в котором отсутствует первичный спрос на данную продуктивную категорию. В данном случае происходит суммирование всех составляющих риска – рыночной, технологической и стратегической, приходится осуществлять прогнозирование всех компонентов инновационного процесса в условиях чистой неопределенности, при отсутствии доступной, верифицированной информации.

Природа концепции инновационной разработки определяет ресурсную емкость инновационного проекта, и, как следствие, обуславливает возможные величины ущерба от реализации риска. По природе инновационной концепции проекты можно разделить на три группы [6]: продуктовые, организационно-технологические и комплексные с градациями риска от

среднего до очень высокого.

Продуктовые инновации заключаются в разработке новых продуктов и услуг, изменении характеристик продукта, развитию у него ряда функций базового, дополнительного или вспомогательного сервиса. Данный тип инноваций требует реализации наибольшего числа организационно-управленческих мероприятий, характеризуется наивысшим числом возможных ошибок. Однако и конкурентное преимущество, вырабатываемое данным типом инновации значительно.

Организационно-технологические инновации не связаны с изменением характеристик товара или услуги, а заключаются в изменении методов и способов организации бизнес-процессов, в том числе процессов производства (технологий производства). Риски данного типа инноваций связаны по большей степени с ошибками расчета эффективности. Организационно-технологические инновации в большинстве случаев требуют меньших ресурсных затрат, вследствие чего значительно уменьшается ущерб от риска коммерческого провала инновации. Однако данный тип инноваций характеризуется и меньшим выигрышем в конкурентной борьбе и степенью инновационного отрыва от конкурентов.

Комплексные инновации можно охарактеризовать как наиболее рискованные, так как наряду с разработкой новых продуктов и услуг они характеризуются внедрением организационно-технологических инноваций, разработкой новых бизнес-процессов.

По происхождению инновации делятся на технологические (организационные) улучшения, технологические разрывы, организационные разрывы и «прерывистые» инновации (прорывы) [4]. Происхождение инновации влияет на степень изменения привычек пользователя нового технологического решения и влияет как на скорость восприятия товара рын-

Таблица 2

Дифференциация рисков инновационного проекта в зависимости от происхождения инновации

Тип инновационной продукции по происхождению	Характеристика изменений поведения потребителей	Скорость «диффузии»	Градации риска
Технологическое (организационное) улучшение	Не меняются	Высокая	Низкая
Технологический разрыв	Слабо меняются	Средняя	Повышенная
«Прерывистая инновация»	Сильно меняются	Низкая	Высокая
Прерывистая инновация	Сильно меняются	Очень низкая	Очень высокая

Таблица 3

Дифференциация рисков инновационных проектов в зависимости от типов инноваций

Происхождение инновации	Природа инновации		Организационно-технологические	Продуктовые	Комплексные
	Новизна инновации				
Улучшение	Существующие сегменты		Низкая	Повышенная	Повышенная
	Новые сегменты		Низкая	Повышенная	Повышенная
Разрыв	Существующие сегменты		Высокая	Высокая	Высокая
	Новые сегменты		Высокая	Высокая	Очень высокая
«Прерывистая инновация»	Существующие сегменты		Высокая	Высокая	Очень высокая
	Новые сегменты		Высокая	Очень высокая	Очень высокая

ком и длительность периода формирования устойчивого первичного спроса, так и на величину дохода проекта и конкурентное преимущество выводимой на рынок продукции (табл. 2).

Более рискованными являются «прерывистые» инновации, созданные для опережающего удовлетворения потребностей пользователей, не имеющих к настоящему моменту явного выражения. В данном случае необходимо создавать первичный рыночный спрос на выводимый инновационный продукт. Проекты по разработке и коммерциализации «прерывистых» инноваций характеризуются большим числом мероприятий и, как следствие, большим числом возможных ошибок. При этом последствия ошибки представляют высокую

угрозу для реализации проекта в целом. Время «диффузии» и риск невосприятия инноваций данного типа рынком также значительно выше, что обусловлено необходимостью изменения поведения пользователями подобных инноваций.

В зависимости от дифференциации по происхождению [9] инновационные проекты можно разделить на четыре группы с градациями риска от низкого до очень высокого. Риск невосприятия выведенной на рынок инновации (табл. 3) растет от технологических улучшений к «прерывистым» инновациям. Быстрее и устойчивее всего воспринимаются инновации, не разрушающие потребительских привычек и не изменяющие стратегию поведения пользователя. «Прерывистые» товары и услуги в большинстве

воспринимаются в течение длительного периода времени, могут длительный период времени занимать сравнительно малую долю рынка, даже при правильном построении стратегии вывода и коммерциализации, в ряде случаев требуют проведения мероприятий по ознакомлению потребителей и выработке у них потребности в использовании товара.

Вышеприведенные градации рисков инновационных проектов по частным характеристикам каждой конкретной инновации можно свести в единую матрицу, дифференцирующую проекты по совокупности рисков, формируемых новизной, природой и происхождением выводимой инновационной продукции. В итоге формируются четыре группы проектов, дифференцируемых по присутствию им совокупному риску (табл.3).

К наиболее рискованным относятся проекты по выведению на рынок «прерывистых», комплексных инноваций в новые сегменты рынка, к наименее рискованным – проекты по внедрению локальных организационно-технологических инноваций.

Дифференциация всех инновационных проектов по степени риска позволяет решать проблемы выбора различных типов инноваций при формировании краткосрочных планов функционирования и долгосрочных стратегий развития социально-экономических сис-

тем. Планирование портфеля, состоящего из инноваций различных типов необходимо для обеспечения устойчивости как текущей прибыльности компании, так и ее устойчивого развития в средне- и долгосрочном периодах. Ориентация на удовлетворение уже имеющихся рыночных потребностей, ориентация на прикладные исследования и модификацию товаров и услуг в ущерб разработке инновационных товарных концепций с применением фундаментальных и поисковых исследований может привести к развитию технологического отставания, которое в перспективе приводит к значительному падению доходов в долгосрочном периоде. В свою очередь, ориентация на разработку прерывистых инноваций требует наличия значительных ресурсов различных видов, уменьшает операционную прибыль и повышает рискованность текущей деятельности хозяйственного субъекта. При этом разработка и коммерциализация каждого из видов инноваций требует формирования и реализации специализированного комплекса управленческих решений в зависимости от величины и особенностей рисковых составляющих

Заключение. Управление рисками современных инновационных проектов является одной из важнейших задач развития инновационной деятельности и формирования замкнутых

инновационных циклов в рамках экономических систем. Классификация проектов по присущим им уровням риска является первым шагом в процессе построения комплексной системы выявления, оценки и управления рисками создания и выведения на рынок научно-технических разработок, является необходимым компонентом долгосрочного планирования развития продуктовых портфелей эффективных субъектов экономической деятельности, нацеленных на развитие и поддержание конкурентоспособности на мировых рынках.

Литература

- 1) Little A.D. Findings of the Arthur D. Little. Global Survey on Innovation. Boston MA, A.D. Little, 1998
- 2) Page A.L. Assessing New Product Development Practices and Performance: Establishing Crucial Norms// Journal of Product Innovation Management, 1993, 10(4), pp. 273-290.
- 3) Копейкина Л. Экосистема для инновационного бизнеса / AngellInvestor 15.06.2009.
- 4) Ламбен Ж-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. IMISP, ПИТЕР, 2007.
- 5) Линдхолм П. Инновационная экосистема. Интервью интернет-изданию «Опора-Кредит» 12.07.2010 г.
- 6) Основы инновационного менеджмента. Теория и практика. Под ред. Казанцева А.К., ЭКОНОМИКА, 2004.

Совершенствование управления земельными ресурсами

Медведева Елена Викторовна,
соискатель, РГАЗУ

В статье проанализировано состояние учета и контроля за использованием земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: земля, использование, контроль, земельные ресурсы, сельское хозяйство, посевные площади, сельскохозяйственные культуры.

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT BY
THE GROUND
RESOURCES
Medvedev E.V.

In article the condition of the account and control of use of lands of agricultural purpose is analysed.
Keywords: earth, use, control, ground resources, agriculture, cultivated areas, crops.

Естественной основой сельскохозяйственного производства являются земельные ресурсы. Рациональное использование земельных ресурсов позволяет решать проблемы продовольственного обеспечения населения, повышать его благосостояние, обеспечивать социальную стабильность в обществе.

Земля - главное средство производства в сельском хозяйстве, так как без нее невозможно ведение воспроизводственного процесса в отрасли, получение продуктов питания и сырьевых ресурсов. Земля наряду с трудом и капиталом служит одним из источников создания материальных благ общества, общенациональным достоянием.

На рис. 1 показаны взаимосвязи основных факторов сельскохозяйственного производства, которые можно рассмотреть как двусторонние и системные взаимодействия. К двусторонним взаимодействиям относятся: земля - трудовые ресурсы; земля - средства производства. Системной является взаимосвязь: земля - трудовые ресурсы - средства производства - земля.

Результативность и эффективность сельскохозяйственного производства от соотношения размера и качества основных факторов производства. При недостаточности земельных ресурсов повышается интенсивность использования земли, но высокая эффективность достигается только при переходе на новые технологии земледелия, высокоурожайные сорта, повышенный уровень применения удобрений и химических средств. В случае, когда технический уровень и технологии остаются на прежнем уровне происходит недоиспользование или неэффективное использование средств производства и рабочей силы. Недостаточное количество работников может в определенной степени быть компенсировано приобретением высокопроизводительной техники, что существенно повышает затраты, а значит снижает эффективность производства. При нехватке технических средств увеличиваются потери продукции, резко снижается эффективность использования рабочей силы и земли. Такие же последствия приносит разбалансированность в качестве факторов сельскохозяйственного производства.

Качество земли складывается из следующих основных компонентов: плодородие земли; состояние участков земли по рельефу и конфигурации; климатические условия, в которых находится данный земельный участок.

Результаты мониторинга плодородия почв сельскохозяйственных угодий Российской Федерации, обобщенные за последний цикл агрохимического обследования приведены в таблице 2.

Результаты агрохимического обследования почв показывают:

- из обследованных по Российской Федерации 84,6 млн. га пашни кислые почвы составляют 30,2 млн. га или 35,6% от общей обследованной площади пашни и 26,2% от всей площади пашни, из обследованных по Московской области 52,01 тыс. га пашни кислые почвы составляют 16,49 тыс. га или 1,5% пашни.

- почвы пашни с повышенной обеспеченностью подвижным фосфором занимают в Российской Федерации 18,1 млн. га. с низкой обеспеченностью - 18,6 млн. га, по Московской области - 0,67 тыс. га или 0,06% пашни.

- в Российской Федерации преобладают почвы с повышенным и высоким содержанием обменного калия (48,9 млн. га или 6,44%



Рис. 1 Взаимодействие основных факторов сельскохозяйственного производства

Таблица 1
Характеристика взаимосвязей факторов производства

Взаимосвязь	Характеристика
земля - трудовые ресурсы или земельные отношения	<p>Земля формирует потребность в трудовых ресурсах, в рабочей силе.</p> <p>Трудовая деятельность человека приводит в движение средства производства и способствует воплощению в жизнь определенных целей общества и отдельных ее членов. Чем больше рабочей силы занято в сельскохозяйственном производстве, тем интенсивнее может использоваться земля и, соответственно, наоборот.</p> <p>Применение машин и орудий труда при производстве сельскохозяйственной продукции в процессе обработки улучшает состав почвы, вовлекает в обработку участки и улучшает физические свойства почвы. Этот процесс происходит одновременно с естественным, но более ускоренными темпами.</p>
земля - средства производства или отношения, связанные с технологией сельскохозяйственного производства (производственные отношения).	<p>В процессе сельскохозяйственного производства земля функционирует как средство труда и как предмет труда.</p> <p>Приобретение земель различных функций формируется в процессе развития цивилизации, а выполнение этих функций определяется свойствами земли, использование которых обеспечивает удовлетворение потребностей человечества на разных этапах развития.</p> <p>Земля и ее качество формируют перечень и необходимые свойства основных средств производства.</p> <p>Применение машин и орудий труда при производстве сельскохозяйственной продукции в процессе обработки улучшает состав почвы, вовлекает в обработку участки и улучшает физические свойства почвы. Этот процесс происходит одновременно с естественным, но более ускоренными темпами. Технологические закономерности определяются традиционными подходами к обработке земли, уходу за культурами, выращивание животных и другим сельскохозяйственным процессам. Главной экономической закономерностью является соответствие уровня развития производительных сил уровню развития производственных отношений.</p>

пашни), в Московской области – со средним и повышенным содержанием обменного калия - 30,23 тыс. га.

- пахотные почвы с низким содержанием органического вещества занимают по Российской Федерации 26,2 млн. га, или 22,71% всей пашни, по Московской области - 48,67 тыс. га или 4.4% пашни.

В 2009-2010 гг. известкование проводилось на площади 228-300 тыс. га., фосфоритование - на площади 4-9,9 тыс. га

при ежегодной минимальной потребности не менее 500 тыс. га., внесение органических удобрений в среднем в год составило 53-54 млн. т, т.е. менее 10% от потребности,

Повышенная кислотность является лимитирующим фактором получения высоких урожаев сельскохозяйственных культур. Почвы с низкой обеспеченностью калием требуют повышения его содержания, также применение калийных удобрений является обязатель-

ным природоохранным мероприятием на почвах, загрязненных радионуклидами. Содержание органического вещества в почве - важный показатель, определяющий плодородие почв, урожайность сельскохозяйственных культур.

Одной из задач, стоящих перед Минсельхозом России, является разработка методов эффективного управления подведомственными организациями, в том числе формирование ведения системы эффективного управления их землями.

Эффективное управление земельными ресурсами невозможно без учета и контроля за их использованием. Первым шагом к созданию системы управления земельными ресурсами является проведение инвентаризации земель, находящихся в федеральной собственности. Минсельхозом России разработан план мероприятий по инвентаризации земель, находящихся в федеральной собственности и переданных подведомственным ему организациям, с использованием ведомственной автоматизированной информационной системы «Реестр федеральной собственности агропромышленного комплекса» (АИС РФС АПК).

АИС РФС АПК введена в промышленную эксплуатацию в Минсельхозе России в 2009 г. в соответствии с приказом Минсельхоза России от 04.02.2009 № 42 и зарегистрирована как государственная информационная система (паспорт № ФС-77100006 от 28.04.2010).

При проведении инвентаризации в начале 2010 г. были запрошены данные у всех подведомственных организаций, а также у Росимущества, территориальных органов Росреестра, департаментов Минсельхоза России, проведены работы по консолидации полученных данных.

Инвентаризация проводилась камеральным способом на основе данных, представленных подведомственными Минсельхозу России орга-

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 2

Результаты мониторинга плодородия почв сельскохозяйственных угодий Российской Федерации, обобщенные за последний цикл агрохимического обследования (по состоянию на 1 января 2011 г.), пашня - 115491,3, тыс.га
* По данным Минсельхоза

Субъект	Группировка почв							Всего обследовано площади		Площадь				
								тыс. га	%	тыс. га	%			
	по степени кислотности													
	очень сильно-кислые <4,0	сильно-кислые 4-4,5	средне-кислые 4,6-5,0	слабокислые 5,1-5,5	близкие к нейтральной 5,6-6,0	нейтральные 6,1-7,5	выше 7,5			кислых почв				
Российская Федерация	349,81	2362,89	8220,23	19232,64	17958,80	26089,21	10399,49	84613	73,26	30165,5	26,2			
Московская область	0,14	0,89	4,78	10,67	15,96	19,56	0	52,01	4,7	16,49	1,5			
	по содержанию фосфора													
	очень низкое	низкое	среднее	повышенное	высокое	очень высокое			с низким содержанием					
Российская Федерация	4643,92	14000,43	31725,91	18133,44	10665,72	5703,92	84873,3	73,49	18644,4	16,14				
Московская область	0,14	0,53	5,14	6,92	17,25	22,03	52,01	4,7	0,67	0,06				
	по содержанию обменного калия													
Российская Федерация	765,03	6672,50	16415,74	23665,65	22244,33	15107,29	84870,5	73,49	7437,54	6,44				
Московская область	0,41	5,63	15,05	15,18	10,76	4,98	52,01	4,7	6,04	0,6				
	по содержанию органического вещества, %													
	<1	1,01-1,5	1,51-2,0	2,01-2,5	2,51-3,0	3,01-4,0	4,01-6,0	6,01-8,0	8,01-10,0	>10	с низким содержанием			
Российская Федерация	702,71	3424,73	7755,71	7412,49	6927,75	17293,11	23679,78	13440,5	3000,69	695,48	84333	73,02	26223	22,71
Московская область	0	6,88	23,45	12,93	5,41	2,12	1,22	0	0	0	52,01	4,7	48,67	4,4

низациями в электронном и бумажном виде. База данных, содержащая документированные сведения о земельных участках и имущественных объектах, была объединена в единую систему с ГИС-модулем. Это позволило наблюдать в интерактивном режиме месторасположение частей земельных участков на электронной карте-схеме с использованием космических снимков (для участков с кадастровыми паспортами).

В части сохранения и воспроизводства земельных ресурсов с 2008 г. Минсельхоз России проводит работы по созданию системы дистанционного мониторинга земель.

В ходе обработки Системы дистанционного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и анализа его результатов были получены данные о несовпадении официальной статистики, наземных наблюдений и спутниковых данных. Примером этого может служить сравнение полученных данных по площадям посевов сельскохозяйственных культур (табл. 3).

Данные, полученные по результатам космической съёмки

Таблица 3

Оценка площади посевов сельскохозяйственных культур по спутниковым данным в 2008 г. (в 2009-2010 гг. не проводились)

* Включает в себя яровые пшеницу и ячмень, овёс и овсяно-гороховую смесь.

** Рассчитано по данным Минсельхоза

Культура	Официальная статистика, га	Наземное обследование, га	Спутниковые данные, га	Разброс показателей	
				га	%
Горох	1694	800	614	1080	63,75
Донник жёлтый	-	1844	4451	2607	58,57
Картофель	2341	1490	849	1492	63,73
Многолетние травы	14578	12959	19287	6328	32,81
Яровые*	81253	91928	66751	25177	27,39
Подсолнечник	0,6	-	337	336,4	99,82
Поле продискованное	14546	8269	7648	6898	47,42
Рапс яровой	3152	3384	5095	1943	38,14

и наземных наблюдений, значительно отличаются от данных официальных статистических исследований. Разброс показателей достигает 63,75% по посевам гороха, 99,82% по подсолнечнику.

Необходимо проведение специальных мероприятий для уточнения полученных результатов в части их достоверности.

Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору и ее террито-

риальные органы осуществляют на землях сельскохозяйственного назначения и земельных участках сельскохозяйственного использования в составе земель населенных пунктов контроль за соблюдением выполнения:

- мероприятий по сохранению и воспроизводству плодородия земель сельскохозяйственного назначения, включая мелиорированные земли в соответствии с Федеральным законом «О государ-

Таблица 4
Показатели деятельности Россельхознадзора по осуществлению государственного земельного контроля в 2008-2010 гг. [1]

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2009 г., %
Проведено проверок	26399	35987	33873	94,1
Проверенная площадь, тыс. га	96559,98	49320,87	19056,2	38,6
Выявлено нарушений:				
количество	12307	15110	18456	122,1
площадь, тыс. га	3139,3	2931,3	2324,4	79,3
Составлено протоколов	8439	13773	16074	116,7
Выдано предписаний	8827	11626	12066	103,8
Вынесено постановлений	7204	12812	14931	116,5
Сумма штрафов, тыс. руб.:				
Из них:				
наложено	33300	41721,47	49211,4	118
взыскано	23700	32416,38	37735,7	116,4
Направлено административных дел на рассмотрение в правоохранительные органы	255	479	555	115,9

ственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения»;

- требований по предотвращению самовольного снятия, перемещения и уничтожения плодородного слоя почвы, а также порчи земель в результате нарушения правил обращения с пестицидами, агрохимикатами или иными опасными для здоровья людей и окружающей среды веществами и отходами производства и потребления;

- иных требований земельного законодательства по вопросам использования и охраны земель в пределах установленной сферы деятельности.

Общее число юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и граждан, осуществляющих хозяйственную и иную деятельность на землях сельскохозяйственного назначения и на земельных участках сельскохозяйственного использования в составе земель населенных пунктов, составляет 13163549 субъектов права, зарегистрировавших свои права в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, из них - 84642 юридических лица, 201210 - индивидуальных предпринимателей, 12877697 - физических лиц [1].

В 2010 г. были выявлены правонарушения в сфере зе-

мельного законодательства и иных требований в пределах установленной компетенции, предусмотренные следующими статьями Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях:

ст. 8.6 (ч.1) - самовольное снятие или перемещение плодородного слоя почвы;

ст. 8.6 (ч.2) - уничтожение плодородного слоя почвы, а равно порча земель в результате нарушения правил обращения с пестицидами и агрохимикатами или иными опасными для здоровья людей и окружающей среды веществами и отходами производства и потребления;

ст. 8.7 (ч.1) - невыполнение или несвоевременное выполнение обязанностей по рекультивации земель при разработке месторождений полезных ископаемых, включая общераспространенные полезные ископаемые, осуществлении строительных, мелиоративных, изыскательских, иных работ, в том числе осуществляемых для внутрихозяйственных или собственных надобностей, а также после завершения строительства, реконструкции и (или) эксплуатации объектов, не связанных с созданием лесной инфраструктуры, сноса объектов лесной инфраструктуры;

ст. 8.7 (ч.2) - невыполнение установленных требований и

обязательных мероприятий по улучшению, защите земель и охране почв от ветровой, водной эрозии и предотвращению других процессов и иного негативного воздействия на окружающую среду, ухудшающих качественное состояние земель;

ст. 8.8 - использование земель не по целевому назначению, неиспользование земельного участка, предназначенного для сельскохозяйственного производства либо жилищного или иного строительства, невыполнение обязательных мероприятий по улучшению земель и охране почв;

ст. 10.9 - проведение мелиоративных работ с нарушением проекта;

ст. 10.10 (ч.2 и 3) - повреждение мелиоративных систем, а равно защитного лесного насаждения (в части повреждения открытой мелиоративной системы, а также защитного лесного насаждения), сооружение и (или) эксплуатация линий связи, линий электропередачи, трубопроводов, дорог или других объектов на мелиорируемых (мелиорированных) землях без согласования со специально уполномоченным государственным органом в области мелиорации земель;

ст. 19.4 (ч.1) - неповиновение законному распоряжению должностного лица органа, осуществляющего государственный надзор (контроль);

ст. 19.5 (ч.1) - невыполнение в срок законного предписания (постановления, представления, решения) органа (должностного лица), осуществляющего государственный надзор (контроль);

ст. 19.7 - непредставление сведений (информации);

ст. 20.25 (ч.1) - неуплата административного штрафа в срок, предусмотренный Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях.

Со второго полугодия 2008 г. Россельхознадзором по государственному земельному контролю осуществлено 96259 проверок (в том числе - 67605 пла-

новых, 33029 - внеплановых) на площади 165 млн. га, что составляет 40,3% от общей площади земель сельхозназначения и земельных участков сельскохозяйственного использования в составе земель населенных пунктов (табл. 4).

В 2010 г. обследован 19,1 млн. га. Проверками охвачено 33873 субъекта права, из общего числа проверенных сельскохозяйственных производств 21482 субъекта права проверено плановыми проверками (62%) и 12391 - внеплановыми (38%). Всего выявлено 18456 нарушений на общей площади 2,3 млн. га (рис. 2).

Одними из самых распространенных видов правонарушений в 2010 г. на землях сельскохозяйственного назначения явились невыполнение установленных требований и обязательных мероприятий по улучшению, защите земель и охране почв и неиспользование земель по целевому назначению. Общая площадь таких нарушений по итогам года составила: невыполнение установленных требований и обязательных мероприятий по улучшению, защите земель и охране почв от ветровой, водной эрозии и предотвращению других процессов, иного негативного воздействия на окружающую среду, ухудшающих качественное состояние земель, - 1801 тыс. га (77,5% от общей площади нарушений); неиспользование земель по целевому назначению (первый квартал) - 282,7 тыс. га (12,2%).

Проведение эффективных контрольно-надзорных мероприятий в 2010 г. позволило вовлечь в оборот 386,04 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения, что на 6% больше, чем в 2009 г.

Возмещение нарушителями нанесенного ущерба является важным инструментом, предупреждающим и пресекающим нарушения земельного законодательства. В 2010 г. рассчитаны и предъявлены в суд территориальными управлениями Россельхознадзора иски на

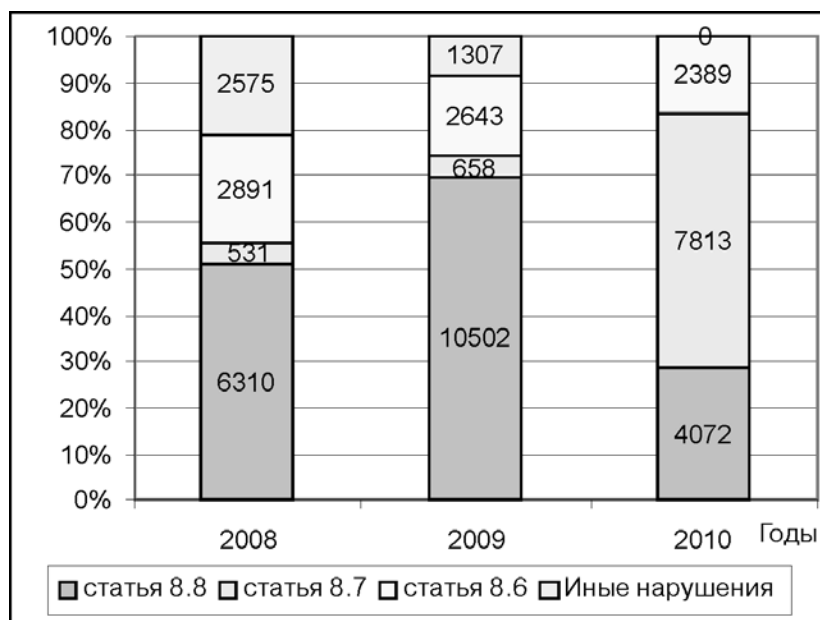


Рис.2. Количество нарушений, выявленных Россельхознадзором в ходе осуществления государственного земельного контроля в 2008-2010 гг.

573,77 млн. руб., а штрафы - на 49,2 млн. руб.

При обследовании лесных насаждений выявлено 1904 нарушения на общей площади 295,4 тыс. га, что составляет 10% обследованных площадей. Основные виды нарушений, выявленных при обследовании лесных насаждений: незаконная рубка пологозащитных лесных полос, противоэрозионных насаждений в овражно-балочных системах и лесов, не входящих в лесной фонд, засорение отходами производства и потребления, незаконный выпас скота.

В целях повышения эффективности осуществления государственного земельного контроля на землях сельскохозяйственного назначения и земельных участках сельскохозяйственного использования в составе земель населенных пунктов территориальными управлениями Россельхознадзора заключены соглашения о взаимодействии с отдельными территориальными органами федеральных органов исполнительной власти.

Показатели деятельности территориального управления Россельхознадзора по осуществлению государствен-

ного земельного контроля по Московской области и г. Москве в 2008-2010 гг. представлены в табл.5.

Земли Москвы и Московской области составляют 3,8% площади земель сельскохозяйственного назначения в площади земель Центрального федерального округа. Нарушения были выявлены на 87,2 тыс. га, что составило 6,28% от нарушений по ЦФО.

Задачей рациональной организации использования земли является формирование эффективных сочетаний факторов производства не только по объему, но и качеству.

Резервом повышения эффективности использования земельных ресурсов является:

- расширенное воспроизводство почвенного плодородия (накопление влаги за счет посадки пологозащитных лесных полос, мульчирование поверхности почвы, заплата пожнивных остатков соломы, посев сидеральных культур, внесение органических и минеральных удобрений, посев элитных семян с использованием современных машин точного высева и другие приемы),
- применение таких систем севооборотов, которые спо-

Таблица 5

Показатели деятельности территориальных управлений Россельхознадзора по осуществлению государственного земельного контроля в 2008-2010 гг.

Территориальное управление	Площадь земель сельскохозяйственного назначения и земельных участков сельскохозяйственного назначения в составе земель населенных пунктов, подлежащая надзору, тыс. га	Проверено от общей площади земель сельскохозяйственного назначения, тыс. га	Выявлено нарушений в 2008 г.		Выявлено нарушений в 2009 г.		Выявлено нарушений в 2010 г.		Выявлено нарушений на площади по отношению к проверенной площади, тыс. га	Составлено протоколов			Выдано предписаний			Вынесено постановлений		
			ед.	площадь, тыс. га	ед.	площадь, тыс. га	ед.	площадь, тыс. га		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Всего по Российской Федерации	409242,4	164924,7	12307	3139,3	15110	2931,3	18456	2324,4	8411,2	8439	13773	16074	8827	11626	12066	7204	12812	14931
Центральный федеральный округ	53325,4	19837,0	2299	367,07	4109	494,88	5391	522,94	1388,6	1848	4162	5026	1733	2993	3646	1680	3774	4577
Управление Россельхознадзора по Москве и Московской области	2028,2	1038,4	325	37,53	727	37,20	305	12,04	87,2	200	656	246	162	327	139	184	623	186
Удельный вес показателей по Москве и Московской области в показателях по РФ	0,50	0,63	2,64	1,20	4,81	1,27	1,65	0,52	1,04	2,37	4,76	1,53	1,84	2,81	1,15	2,55	4,86	1,25
Удельный вес показателей по Москве и Московской области в показателях по ЦФО	3,80	5,23	14,14	10,22	17,69	7,52	5,66	2,30	6,28	10,82	15,76	4,89	9,35	10,93	3,81	10,95	16,51	4,06

способствуют поддержанию бездефицитного и созданию положительного баланса органического вещества,
- защита почвы от дефляции (безотвальная обработка почвы, почвозащитные севообороты с полосным размещением культур и паров, залужение

силы дефлированных земель),
- борьба с переуплотнением почвы (посев трав на сидераты, накопление органического вещества, повышение влажности, минимализация обработки почвы,
- улучшение качества кормовых угодий - сенокосов и пастбищ.

Литература

1. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. - М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. - 100 с.

Анализ интенсивности налогообложения субъектов Приволжского федерального округа по видам экономической деятельности в 2010 г.

Ксенофонтов А.А., к.ф.-м.н., доцент, декан факультета экономики и управления, НОУ «ИНЭП»
aksenofontov@mail.ru

Косарев И.М., аспирант НОУ «ИНЭП»
il.kosarev@mail.ru

На основе относительного показателя интенсивности налогообложения проводится сравнение субъектов Приволжского федерального округа по налоговой нагрузке субъектов, рассматривается распределение налогового дохода по видам экономической деятельности. Оценивается вклад вида экономической деятельности в налоговый доход, созданный в Приволжском федеральном округе в 2010 году. Проводится апробация методик обработки статистических налоговых данных, которые предполагается использовать в аналитическом модуле разрабатываемой информационной системы.

Ключевые слова: статистические данные, налоговый доход, виды экономической деятельности, занятое население, интенсивность налогообложения, неравномерность налогообложения.

The analysis of the taxation in subjects of Privolzhsky federal district in 2010
Xenofontov AA, Kosarev I.M.

On the basis of a relative intensity taxation indicator is spending comparison of the subjects of Privolzhsky federal district 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 Privolzhsky 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.

Keywords: statistical data, taxation, tax income, economic activities kind, the occupied population, intensity of the taxation, non-uniformity of the taxation.

Проведем анализ интенсивности налогообложения доходов субъектов Приволжского федерального округа (ПФО) и сравнение структур налоговых доходов и занятого населения в субъектах рассматриваемого округа в 2010 году. В расчетах использовались статистические данные, представленные в сводных отчетах формы 1-НОМ ФНС РФ [1] и статистические данные по основным социально-экономическим показателям [2].

В состав ПФО входят следующие субъекты: Республика Башкортостан, Республика Марий-Эл, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Кировская область, Нижегородская область, Оренбургская область, Пензенская область, Пермский край, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область

В абсолютных единицах налоговый доход по видам экономической деятельности в субъектах ПФО в 2010 г. представлен ниже. Всего в ПФО в 2010 г. было собрано 1 189 557 553 тысяч рублей налогового дохода. Наиболее весомый вклад внесла такая отрасль как добыча полезных ископаемых. Налоговый доход в данной отрасли составил 386 625 384 тысяч рублей. Среди субъектов ПФО наибольший налоговый доход был получен в Республике Татарстан. Доля данного субъекта в налоговом доходе ПФО составила 17%, т.е. 212 318 747 тысяч рублей. Далее налоговый доход ПФО делится следующим образом: Самарская область – 15% (181 149 810 тыс. руб.), Республика Башкортостан – 13% (164 401 987 тыс. руб.), Пермский край – 11% (135 055 364 тыс. руб.), Оренбургская область – 9% (114 062 301 тыс. руб.), Нижегородская область – 9% (108 171 631 тыс. руб.), Удмуртская Республика – 6% (73 562 854 тыс. руб.), Саратовская область – 6% (71 342 445 тыс. руб.), Ульяновская область – 2,2% (26 903 079 тыс. руб.), Кировская область – 2,1% (25 787 025 тыс. руб.), Пензенская область – 2,1% (25 311 717 тыс. руб.), Чувашская Республика – 2% (24 363 398 тыс. руб.), Республика Мордовия – 1% (15 771 496 тыс. руб.), Республика Марий-Эл – 0,9% (11 388 699 тыс. руб.),

Рассмотрев Республику Татарстан, можно сказать, что наибольший налоговый доход по видам экономической деятельности (ВЭД) принесли следующие отрасли: добыча полезных ископаемых – 53,2% (112 967 936 тыс. руб.), обрабатывающие производства – 12,9% (27 501 948 тыс. руб.), оптовая и розничная торговля – 7,4% (15 842 360 тыс. руб.), транспорт и связь – 7,3% (15 656 933 тыс. руб.). Такой вид экономической деятельности как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство принесли всего 0,2% (417 532 тыс. руб.) налогового дохода субъекта.

На рисунке 1 представлено распределение налогового дохода в ПФО по ВЭД в 2010 г. В абсолютных величинах в округе наиболее развитой отраслью является добыча полезных ископаемых. Сельское хозяйство занимает лишь девятую позицию.

Используем относительный показатель интенсивности налогообложения доходов субъектов (ОПИНдс) ? величину собранного налогового дохода, отнесенную к численности занятого населения субъекта Федерального округа. Таким образом, поскольку в ПФО входят четырнадцать субъектов, то имеем соответствующее коли-

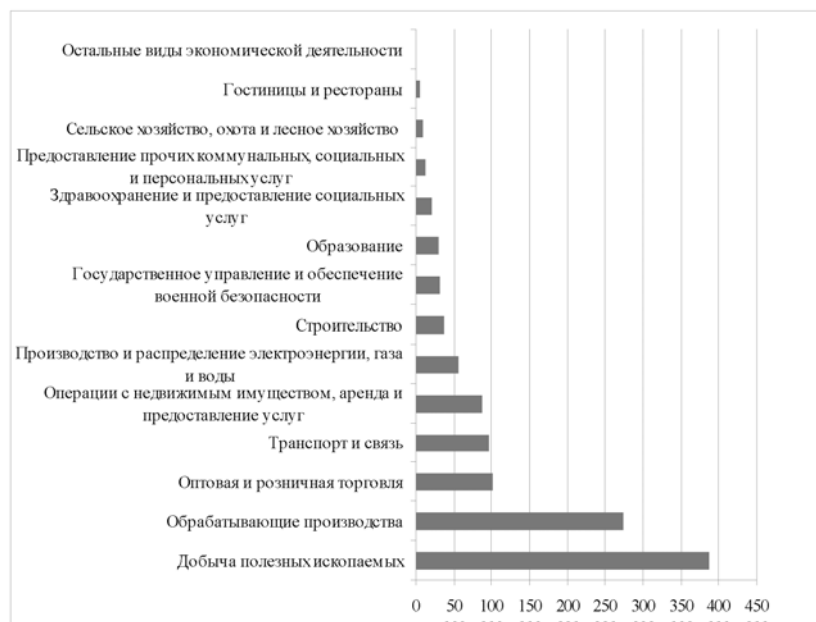


Рис. 1 Распределение налогового дохода в ПФО по ВЭД в 2010 г.

Таблица 1
Интенсивность налогообложения доходов субъектов ПФО в 2010 г.

Субъект ПФО	Налоговый доход, тыс.руб.	Численность занятого населения, тыс. чел.	Интенсивность налогообложения доходов субъектов, руб.
Пермский край	135 055 364	692	195 280
Нижегородская область	108 171 631	678	159 569
Самарская область	181 143 810	1 596	113 470
Республика Татарстан	212 318 747	1 873	113 364
Удмуртская Республика	73 562 854	788	93 342
Республика Башкортостан	164 401 987	1 819	90 395
Оренбургская область	114 062 301	1 779	64 123
Саратовская область	71 342 445	1 272	56 074
Ульяновская область	26 903 079	627	42 908
Чувашская Республика	24 336 398	584	41 643
Республика Мордовия	15 771 496	396	39 837
Республика Марий-Эл	11 388 699	321	35 446
Пензенская область	25 311 717	1 126	22 483
Кировская область	25 787 025	1 361	18 949
Итого	1 189 557 553	14 912	1 086 882

чество относительных показателей ОПИНдс_i, где нижний индекс *i* соответствует номеру субъекта в приведенном выше списке. Выбор этого показателя представляется закономерным, поскольку, именно, занятое население создает облагаемый налогом доход и несет со-

ответствующее налоговое бремя. Проведем ранжирование субъектов ПФО по величине ОПИНдс в порядке убывания (табл. 1).

Из табл. 1 видно, что в 2010 г. наибольшее значение рассматриваемый показатель имеет в Пермском крае (195

280 рубль на одного занятого человека), а наименьшее – в Кировской области (18 949 рубля). Интенсивность налогообложения населения в этих субъектах, различается более чем в 10 раз. Среднее значение этого показателя в ПФО в 2010 г. составило 79 772 рублей на одного занятого в экономике человека.

По величине налогового дохода субъекта можно судить о создаваемых при производстве товаров (работ, услуг), а значит об экономической активности того или иного субъекта РФ. Для того чтобы выяснить, как образуется налоговый доход субъекта, рассмотрим структуру налогового дохода по видам экономической деятельности. Это поможет в какой-то степени оценить уровень и экономическую направленность развития субъектов в Федеральном округе.

Выделим следующие основные виды экономической деятельности:

1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
2. Добыча полезных ископаемых
3. Обрабатывающие производства
4. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
5. Строительство
6. Оптовая и розничная торговля
7. Гостиницы и рестораны
8. Транспорт и связь
9. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
10. Образование
11. Здравоохранение и предоставление социальных услуг
12. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
13. Остальные виды экономической деятельности

Введем новый относительный показатель интенсивности? величина налогового дохода субъекта, собранная в субъекте по какому-либо виду экономической деятельности, деленная на численность занятого населе-

ния субъекта Федерального округа. Назовем этот показатель относительным показателем интенсивности налогообложения дохода субъекта по ВЭД. Тогда для каждого субъекта имеем тринадцать таких показателей (по числу ВЭД) $ОПИНдс_{ij}$, где индекс i принимает значения от 1 до 14, а индекс j соответствует виду экономической деятельности. При этом для каждого субъекта должно выполняться следующее равенство:

$$ОПИНдс_i = \sum_{j=1}^{13} ОПИНдс_{ij}$$

Используем введенный показатель $ОПИНдс_{ij}$ для сравнения между собой двух субъектов ПФО: Пермский край (в котором рассматриваемый показатель наибольший в округе) и Кировскую область (показатель является минимальным). В табл. 2 приведены значения налогового дохода на душу занятого населения по ВЭД в рассматриваемых субъектах и средние значения показателей $ОПИНдс_{ij}$ для ПФО. Сравнение субъектов показывает, что практически во всех видах экономической деятельности, интенсивность налогообложения в Пермском крае значительно превосходит этот показатель в Кировской области. При этом следует отметить, что Пермский край опережает Кировскую область за счет большого разрыва в таком виде экономической деятельности как «добыча полезных ископаемых».

Из табл. 2 следует, что наибольший доход на душу занятого населения в Пермском крае приносят такие ВЭД как: добыча полезных ископаемых (84 519 567 руб.), обрабатывающие производства (257 039 руб.), операции с недвижимым имуществом (239 026 руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (246 915 руб.). В Кировской области наибольший доход по рассматриваемому показателю приносят: производство и распределение электроэнергии, газа и воды (49 427 руб.), оптовая и розничная торговля

Таблица 2

Отношение налогового дохода к численности занятого населения в двух субъектах ПФО по видам экономической деятельности в 2010 г.

Наименование ВЭД	Налоговый доход к численности занятого населения, руб.		
	Пермский край	Кировская область	Среднее значение по ПФО
1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6 264	9 197	4 583
2. Добыча полезных ископаемых	84 519 567	9 849	2 399 909
3. Обрабатывающ. производства	257 039	22 599	103 169
4. Производство и распределен. электроэнергии, газа и воды	246 915	49 427	145 820
5. Строительство	89 717	14 218	33 934
6. Оптовая и розничная торговля	108 592	26 027	42 920
7. Гостиницы и рестораны	74 259	8 093	23 656
8. Транспорт и связь	193 886	25 451	93 586
9. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	239 026	22 875	84 673
10. Образование	108 365	8 843	29 582
11. Здравоохранение и предоставл. социальных услуг	39 899	8 587	15 936
12. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	22 045	4 437	11 736
13. Остальные ВЭД	19	14	9

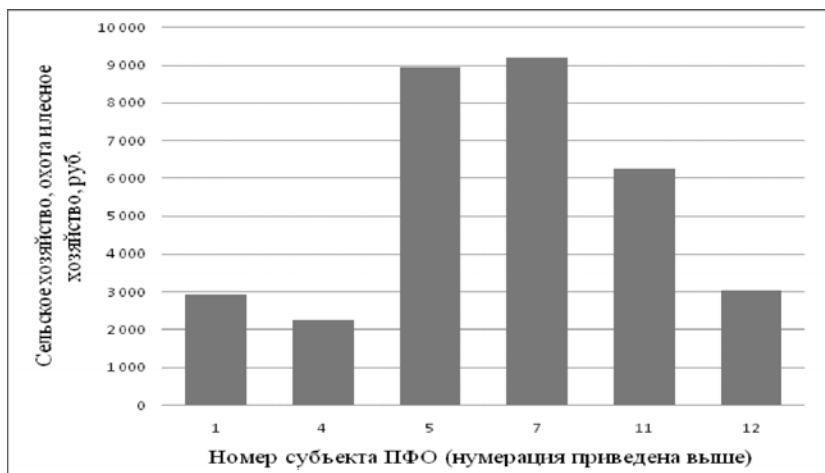


Рис. 2. Сравнение субъектов ПФО по налоговому доходу субъекта на душу занятого в сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве, рыболовстве и рыбодовстве населения в 2010 г.

(26 027 руб.), транспорт и связь (25 451 руб.).

В среднем по ПФО наилучшие показатели имеют следующие виды экономической деятельности: добыча полезных ископаемых (2 399 909 руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (145 820 руб.), обрабатывающие производства (103 169

руб.), Транспорт и связь (93 586 руб.), Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (84 672 руб.). Такой ВЭД, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство приносит лишь 4 583 рублей налогового дохода на одного занятого в экономике человека.

Проведем сравнение интенсивности налогообложения до-

ходов субъектов, по видам экономической деятельности, двух субъектов ПФО занимающих вторую и третью позицию по налоговой нагрузке на душу занятого населения (Самарская область и Республика Татарстан). Самарская область превосходит Республику Татарстан по рассматриваемому показателю в таких видах экономической деятельности: добыча полезных ископаемых (1 771 467,32 руб.), обрабатывающие производства (81 646 руб. на занятого в экономике человека), строительство (49 471 руб.), здравоохранение и предоставление социальных услуг (12 658 руб.), образование (3 069 руб.), гостиницы и рестораны (1 728 руб.). Республика Татарстан опережает Самарскую область в четырех видах экономической деятельности: предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (6 142 руб.), транспорт и связь (5 860 руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (20 475 руб.), оптовая и розничная торговля (4 886 руб.). В остальных ВЭД рассматриваемые субъекты имеют практически одинаковые показатели.

Введем следующие обозначения: $ОПЭНдсij$ - отношение налогового дохода субъекта в i -ом виде экономической деятельности к численности населения, занятого в этом виде экономической деятельности для j -го субъекта ПФО ($i = 1 \dots 13$, $j = 1 \dots 14$).

Проведем сравнение шести субъектов ПФО по эффективности налогообложения в таком виде экономической деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство и рыбоводство (С/Х). На рис. 2 представлены значения показателя $ОПЭНдс1j$ ($i = 1$, $j = 1 \dots 6$), для шести субъектов ПФО имеющих наилучшие показатели в дано виде ВЭД. Наилучший показатель в рассматриваемом виде ВЭД имеет Кировская область, т.е. один занятый в С/Х человек приносит 9 197 рублей налогового дохо-

да. Далее следуют Удмуртская Республика (8 956 руб.), Пермский край (6 264 руб.), Самарская область (3 053 руб.), Республика Башкортостан (2 945 руб.). Завершает данный список Республика Татарстан с показателем 2 255 рублей на занятого в сельском хозяйстве человека.

Результаты сравнения шести субъектов ПФО по эффективности налогообложения такого вида деятельности как добыча полезных ископаемых (ДПИ), по показателю $ОПЭНдс2j$, отражены ниже. Следует отметить, что рассматриваемый показатель по своей величине во много раз превышает значения $ОПЭНдс2j$. Субъекты ПФО распределились следующим образом: Самарская область (4 698 097 руб.), Удмуртская Республика (3 738 638 руб.), Республика Татарстан (2 926 630 руб.), Республика Башкортостан (1 325 186 руб.), Кировская область (9 849 руб.).

Сравним между собой шесть субъектов ПФО по эффективности налогообложения в обрабатывающих производствах (ОП). Для этого используем показатель $ОПЭНдс3j$, где $j = 1 \dots 6$. В данном виде экономической деятельности снова лидирующую позицию занимает Пермский край с показателем 257 039 рублей. Это свидетельствует о присутствии в рассматриваемой области развитых предприятий производственной сферы. Далее позиции субъектов распределились следующим образом: Республика Башкортостан (186 919 руб.), Самарская область (167 109 руб.), Республика Татарстан (85 462 руб.), Удмуртская Республика (74 795 руб.), Кировская область (22 599 руб.).

Оценим эффективность налогообложения в шести субъектах ПФО при производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (РЭГВ) с помощью показателя $ОПЭНдс4j$. Наибольшая эффективность налогообложения в этом виде экономической деятельности в 2010 году наблюдалась в Пер-

мском крае (246 915 руб.), а наименьшая – в Кировской области (-49 427 руб.), при этом среднее значение по Федеральному округу равняется 145 624 рублям.

Рассмотрим результаты сравнения шести субъектов ПФО по эффективности налогообложения в строительстве, т.е. по показателю $ОПЭНдс5j$. Эффективность налогообложения в субъектах ПФО по ВЭД строительство отличается по величине. В Пермском крае эффективность налогообложения в строительстве имеет наибольшее значение (89 716 руб.), а в Республике Татарстан – наименьшее (-2 987 руб.). В остальных четырех субъектах интенсивность налогообложения в рассматриваемом виде экономической деятельности распределяется следующим образом: Удмуртская Республика – 70 410 руб., Самарская область – 46 484 руб., Республика Башкортостан 37 926 руб., Кировская область - 14 218 руб.

Оценим эффективность налогообложения в шести субъектах ПФО в таком ВЭД как оптовая и розничная торговля - показатель $ОПЭНдс6j$ (рис. 7). Наибольшая эффективность налогообложения в данном виде экономической деятельности в 2010 году наблюдалась в Пермском крае (102 153 руб.), а наименьшая – в Кировской области (21 753 руб.). Далее субъекты распределились следующим образом: Удмуртская область (48 606 руб.), Самарская область (48 352 руб.), Республика Башкортостан (39 818 руб.), Республика Татарстан (32 630 руб.). На взгляд авторов данный ВЭД является показателем развития малого и среднего бизнеса и Пермский край является бесспорным лидером в ПФО.

Рассмотрим эффективность налогообложения в шести субъектах ПФО в таком ВЭД как транспорт и связь - показатель $ОПЭНдс7j$. Лидером в данном ВЭД снова является Пермский край с показателем 193 885 рублей. Далее позиции субъек-

тов распределились следующим образом: Республика Башкортостан (140 681 руб.), Республика Татарстан (124 557 руб.), Самарская область (118 697 руб.), Удмуртская Республика (56 411 руб.), Кировская область (25 451 руб.).

Сравним эффективность налогообложения субъектов ПФО в различных видах экономической деятельности.

На рис. 3 представлены значения ОПЭНдсi5 (Удмуртская Республика) по всем ВЭД (i = 1, 2, ..., 13). Видно, что налоговый доход в Удмуртской Республике создается в основном при добыче полезных ископаемых. Далее с существенным отставанием следуют такие отрасли как обрабатывающие производства, транспорт и связь, строительство, производство и распределение электроэнергии. Среднее значение по рассматриваемым показателям в Удмуртской Республике составило 323 142 рублей.

Для Кировской области значения показателей ОПЭНдсi7 представлены на рис. 4. Отметим, что для данного субъекта доминирующим видом экономической деятельности является производство и распределение электроэнергии, газа и воды. В 2010 году эффективность налогообложения в ВЭД по производству и распределению электроэнергии, газа и воды составило 49 427 рублей на одного занятого в рассматриваемом ВЭД человека.

Для Республике Башкортостан значения показателей ОПЭНдсi3 представлены на рис. 5. Отметим, что для данного субъекта доминирующим по эффективности налогообложения ВЭД является добыча полезных ископаемых. В 2010 г. эффективность налогообложения в ВЭД добыча полезных ископаемых составила 1 325 186 рублей на одного занятого в отрасли человека. Среднее значение по рассматриваемым показателям в Республике Башкортостан равняется 160 359 рублям.

Для Пермского края значения показателей ОПЭНдсi4

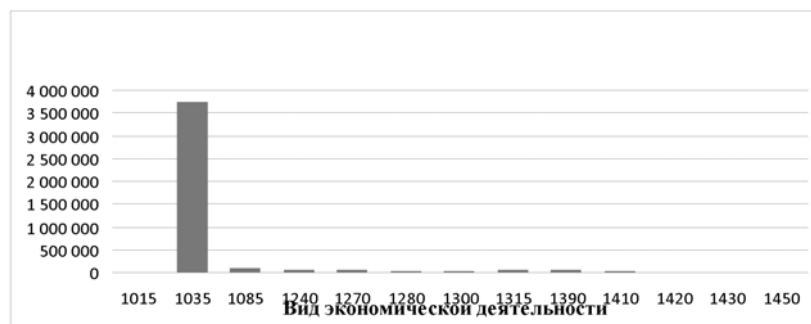


Рис. 3. Сравнение НД субъекта на душу занятого населения по различным ВЭД в Удмуртской Республике в 2010 г.



Рис. 4. Сравнение НД субъекта на душу занятого населения по различным ВЭД в Кировской области в 2010 г.

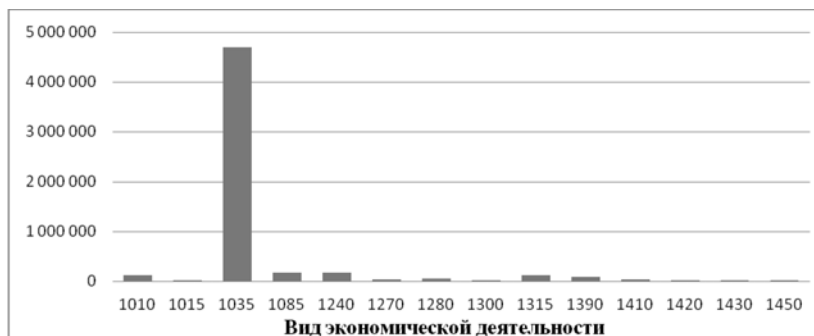


Рис. 5. Сравнение НД субъекта на душу занятого населения по различным ВЭД в Республике Башкортостан в 2010 г.

представлены на рис. 6. Для данного субъекта доминирующим видом экономической деятельности также является добыча полезных ископаемых. В 2010 г. эффективность налогообложения в ВЭД добыча полезных ископаемых в Пермском крае составила 84 519 566 рублей на одного занятого в отрасли человека. Данный показатель является максимальным в ПФО. Наименьшие значения показателя зафиксированы в сельском хозяйстве – 6 246 и остальных видах экономической деятельности (18,9). Среднее значение показателя в данном субъекте равняется 6 608 122 рублям.

Для Республики Татарстан значения показателей ОПЭНдсi5 представлены на рис. 7. Для данного субъекта доминирующим видом экономической деятельности также является добыча полезных ископаемых. В 2010 г. эффективность налогообложения в ВЭД добыча полезных ископаемых в Республике Татарстан составила 2 926 630 рубль на одного занятого в отрасли человека. Данный показатель является четвертым по величине для ПФО. Среднее значение по рассматриваемым показателям в данном субъекте равняется 274 413 рублям.

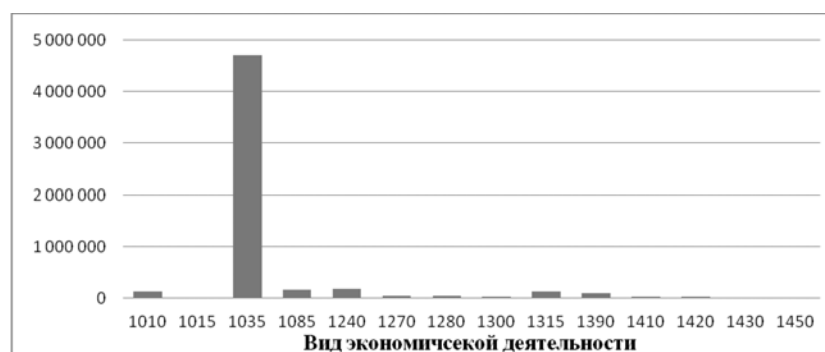


Рис. 6. Сравнение НД субъекта на душу занятого населения по различным ВЭД в Пермском крае в 2010 г.



Рис. 7. Сравнение НД субъекта на душу занятого населения по различным ВЭД в Республике Татарстан в 2010 г.

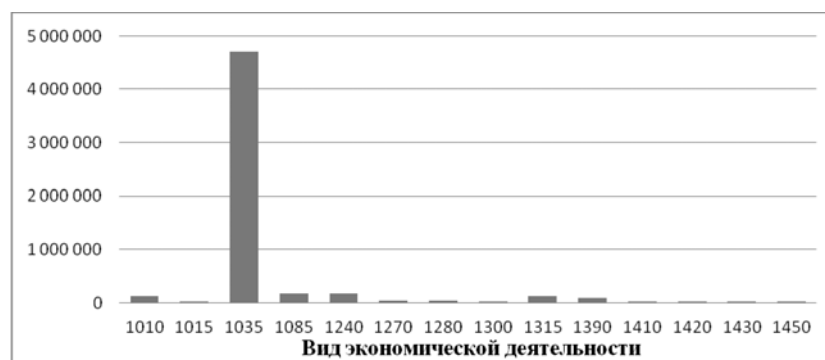


Рис. 8. Сравнение НД субъекта на душу занятого населения по различным ВЭД в Самарской области в 2010 г.

Для Самарской области значения показателей ОПЭНдсib представлены на рис. 8. Мы видим схожее распределение налогового дохода субъекта по ВЭД с Республикой Татарстан. Для данного субъекта наилучший показатель имеет такой ВЭД как добыча полезных ископаемых. В 2010 г. эффективность налогообложения в ВЭД добыча полезных ископаемых в Самарской области составила 4 698 097 рублей на одного занятого в отрасли человека. Среднее значение по рассматриваемым показателям в данном субъекте равняется 419 250 рублям.

В заключении можно сделать вывод о том, что среди рассмотренных в ПФО видов экономической деятельности эффективность налогообложения в ВЭД добыча полезных ископаемых самая высокая и составляет 159 952 429 рублей на занятого в отрасли человека. Лидерами в Федеральном округе являются Пермский край с показателем 84 519 566 рублей и Оренбургская область – 60 461 806 рублей на одного занятого в отрасли человека. Это указывает на то, что наименьшее количество занятых в отрасли людей создает наибольший налоговый доход. Т.е.

данная отрасль в ПФО работает эффективнее остальных отраслей.

Рассмотренный относительный показатель ОПЭНдс позволяет сравнивать между собой различные субъекты РФ по эффективности налогообложения (а значит и по эффективности создания) доходов субъекта в различных видах экономической деятельности, оценивать эффективность налогообложения доходов субъекта, созданной в различных видах экономической деятельности по субъектам ПФО. Рассматривая значения показателя ОПЭНдс для какого-либо субъекта по всем видам экономической деятельности можно выявить структуру создаваемого в субъекте налогового дохода. Расчет средних значений показателя ОПЭНдс для всего ПФО по видам экономической деятельности позволяет оценить эффективность налогообложения по видам экономической деятельности в целом по Федеральному округу.

Литература

1. Федеральная налоговая служба www.nalog.ru.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Статистический сборник / Росстат. - М., 2009. - 990 с.
3. Камалетдтнов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Структура налоговых доходов в РФ в 2008 году. «Вестник Университета». ГУУ.. Вып. 1, - М., 2011.
4. Ксенофонтов А.А. Изменение структуры налоговых доходов в Южном федеральном округе. «Вестник Университета». ГУУ.. Вып. 18, - М., 2011.
5. Камалетдтнов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Анализ статистических данных по налогообложению добавленной стоимости в субъектах СКФО. Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции», Вып. 2, - М., 2011.
6. Ксенофонтов А.А. Анализ структуры налоговых доходов в Южном федеральном округе в 2008 году. Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции», Вып. 3, - М., 2011.

Несколько мыслей о новом подходе к менеджменту

Бусалов Дмитрий Юрьевич

к.э.н., доц. каф. менеджмента РЭУ им. Г.В. Плеханова

В статье предпринята попытка обосновать новое направление развития современного менеджмента в форме конвенционально-административного управления. Показывается, что при таком подходе административный менеджмент иерархий не теряет своей эффективности в условиях ускоренного развития плоских горизонтальных самоорганизованных структур.

Ключевые слова: «промежуточный порядок», хаос, конвенция (договор о намерениях).

A few thoughts on the new approach to management
Busalov D.Yu.

In this article made an attempt to substantiate a new direction of development of modern management in form of conventionally - administrative controlling the management of hierarchies do not lose its efficiency in conditions of accelerated development of flat horizontal self-organized structures.

Keywords: «an interim order», chaos, convention (letter of intent).

Основы научного подхода содержат несколько направлений, которые состоят в нижеследующих формулировках применительно к теории конвенционально-административного менеджмента.

Смысловое (семантическое) и прагматическое содержание нового научного и методического подхода как суммы направлений состоит в следующем: в результате анализа теоретических положений концепций хаоса, бюрократизации и самоорганизации можно сделать обобщенный вывод о содержательности проблемы исследования и ее многоаспектности, которая в настоящее время обеспечивается самопроизвольным взаимодействием целого ряда факторов, таких как: системный хаос управления, усиливающееся значение самоорганизации, ускоренный научно-технический прогресс (инновационное развитие), усиливающаяся роль административно-бюрократических структур. С учетом сказанного приводим некоторые обобщения.

Такая ситуация в результате самопроизвольного взаимодействия обеспечивает ускорение и увеличение частоты так называемых бифуркаций, то есть самопроизвольного расщепления тенденций развития управления. Кроме того, это привело к непрерывной конфликтности между всеми участниками реальной экономики и бизнес-процессов. Общее состояние любых управляемых социально-экономических систем можно считать как дрейфующим состоянием системного порядка и системного хаоса. Л. Никулиным такое состояние названо «промежуточным порядком», с которым существующие механизмы менеджмента не справляются. Кроме того, в состоянии промежуточного порядка любой конечно полезный результат функционирования бизнес-структур реализуется по двум направлениям: самопроизвольное по горизонтали, с опорой на теневой рынок и собственные интересы; в запланированном направлении, если сохраняются необходимые ресурсы. Предлагаемое научное направление на основе Конвенционально-административного менеджмента может рассматриваться в качестве эффективного механизма координации отношений в современном рынке.

Утверждается, что на начало XXI в. существует беспарадигмальное (размытое) состояние как базовых теорий, так и практики менеджмента и управления социально-экономическими системами, что затрудняет рассмотрение системной ситуации как в локальном и национальном, так и глобальном аспектах. В общем в теории менеджмента можно обнаружить множество тенденций. Однако по-прежнему игнорируется самоорганизация и как временный результат - самопроизвольный «промежуточный порядок» предметной области менеджмента. На основе изучения предложенных аспектов проблемы возможна научная гипотеза необходимости разработки новой парадигмы взамен устаревшей парадигмы тейлоризма как реализации канонов теории управления и менеджмента через линейное моделирование, согласно чему каждое действие вызывает пропорциональную реакцию.

Новая парадигма, по нашему мнению, базируется на нескольких положениях:

траектория состояния и развития предметной области конвенционально-административного менеджмента на фоне уп-

равления социально-экономическими системами прошла последовательно, как минимум, две предварительных бифуркации, в результате чего проявились три вектора реализации: модернизированного тейлоризма, институционального (постиндустриального) развития и виртуальная, что реализует нелинейность системы;

ни один из векторов не может быть идентифицирован традиционными принципами тейлоризма и дедуктивно-интуитивными методами из-за нестабильности, неравновесности, асимметричности предметной области и т.д.;

универсализм возможен, но данная позиция отображает лишь конкретно-субъективный «угол зрения» на основе временной интеграции концептуальных принципов.

Утверждается концептуальное право моделирования предметной области современного понимания проблемы с помощью как равносоставленного треугольника интересов госструктур, предпринимателей и наемных работников, отношения которых временные и которые координируются внешним управлением, так и «ромба Пенроуза», в котором управление реализуется четвертой (внутренней) вершиной. При этом в РФ управление СЭС может выступать в двух видах:

догоняющего развитой менеджмент других стран,

отображающего реальные процессы в трансформирующейся экономике РФ.

В первом случае оно реализует модель явного ускорения в связи с тем, что имеет место отрицательный временной лаг по отношению к постсверхиндустриально-информационному глобальному порядку вещей. Во втором - может долговременно отображать медленные изменения тейлоризма и лишь частично - виртуальность своей системной методологии.

В обоих случаях практический на всех ветвях траекторий развития менеджмент стал од-

нозначно инновационным, понимаемым не только, как участие в инновационности бизнес-процессов, но, главное, как работа в условиях непрерывных изменений параметров и архитектуры конкретной предметной области, создающих каждый раз новые ситуационные состояния. Используя общесистемные предложения о целесообразности интеграции принципов и собственное обоснование по их составу и классификации можно предложить суммарную концепцию конвенционально-административного менеджмента начала XXI века на базе групп принципов.

Для обеспечения требуемых точности, доверительности и др. решений и рекомендаций предлагается использовать метод индукции, выделяя в каждой группе принципов хотя бы по одному, но понятному и достоверному. Такой научный подход в изучении теории и практики управления (лидерства, руководства, менеджмента) отображает множество неоднозначных моментов начала XXI века, касающихся именно конвенционально-административного менеджмента. В этой связи важнейшими аспектами моделирования конвенционально-административного менеджмента могут считаться родовые, первичные и видовые понятия «цели» и «системообразующего фактора» (И. Хофман, Е. Рош, Л. Никулин).

Если управление рассматривается как совокупное представление о некоторой модели конечного полезного результата, способного удовлетворить, по В. Карташеву (1995), исходную потребность при имеющихся реальных ресурсных возможностях, оцененных по прошлому опыту, то он становится, по П.Анохину (1974), на место цели. Иначе - исходная потребность есть причинный системобразующий фактор, а реализованная цель - функциональный фактор. Это особо важно при проявлении по горизонтали самоорганизации (в сетях и иерархиях). П. Анохин и Ф. Ата-

Мурадова выдвинули императив - «До тех пор, пока не сформирован точно тот фактор, который радикально ограничивает степени свободы участвующих в процессе множестве компонентов, все разговоры о системе и ее преимуществах перед несистемным подходом будут так же неплодотворны, как до сих пор была неплодотворна в конкретной работе и сама общая теория систем».

Рассматривая вопросы теории и практики конвенционально-административного менеджмента в целом, предметная область представляется семантическими понятиями и отношениями по вертикали и горизонтали, но в общем контексте использование механизмов активных систем. Как считают В.Бурков, Д.Новиков (1999), адекватность активных систем их реальным прототипам приведенную выше позицию о цели и конечном полезном результате, а также отличия эффекта и такого результата заметно размывают, к примеру, из-за сложной рефлексии в представлениях управляющей подсистемы об управляемых (в части их предпочтений, принципов и т.п.). Иначе - можно предположить, что решение возможно в основном на понятийно семантическом уровне.

Таким образом возможна, если не ликвидация, то минимизация беспарадигмального состояния теории и практики современного менеджмента.

Литература

Никулин Л.Ф., Бусалов Д.Ю., Исаева К.В. Управление изменениями. -М.: Прима-пресс Экспо, 2009.

Никулин Л.Ф., Сидоров М.Н., Бусалов Д.Ю. Методология: иерархия и сети. -М.: Прима-пресс Экспо, 2010.

Кулапов М.Н., Одегов Ю.Г., Никулин Л.Ф. Менеджмент третьего поколения и модернизация экономики // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова №6(42). 2011.

Государственное регулирование рынка труда в современных экономических условиях

Жгилева Алла Олеговна,
к.э.н. ИЭ РАН
E-mail: aminaeva@list.ru

В статье рассмотрены механизмы государственного регулирования рынка труда, целевые программы повышения эффективности рынка труда, региональный аспект занятости, основные тенденции развития рынка труда и пути совершенствования механизмов государственного регулирования

The article considers the state labor market regulations, programs designed to improve labor market efficiency, the regional dimension of employment, major trends on the labor market and ways to improve the mechanism of state regulation

Ключевые слова: государственное регулирование, рынок труда, тенденции развития, уровень занятости, функции служб занятости, целевые программы регулирования, оценка эффективности, региональные программы регулирования

Keywords: government regulation, labor market, labor market trends, employment level, the functions of the employment services, targeted programs, performance evaluation, the regional management programs

Суть государственного регулирования на современном этапе заключается в создании более эффективной системы регулирования экономики с учетом накопленного позитивного опыта в прошлом. Прежде всего, создание такой системы регулирования связано с проведением ряда мероприятий:

- оздоровление финансовой системы, переход к индикативным методам планирования;
- осуществление структурной перестройки всего хозяйственного комплекса страны, внедрение новейших достижений техники, инновационных технологий, развитие ресурсосбережения;
- проведение активной социальной политики, призванной облегчить для населения отрицательные последствия перехода к рынку, обеспечение социальной защиты, осуществление комплекса мер повышения уровня занятости населения;
- проведение четкой антимонопольной политики, повышение государственного контроля за деятельностью монополий, увеличение доли государства при акционировании собственности крупных монополий.

Главными рычагами регулирования являются стоимостные пропорции, с помощью которых можно формировать пропорции развития и воспроизводства в сферах экономики. Цены, налоги, льготы по ним, выделение финансовых ресурсов, кредитные ставки, рентные платежи, ставки оплаты труда, пенсий, пособий — все это составляет совокупность экономических рычагов, с помощью которых можно осуществлять воздействие на экономические интересы производств, регионов. Одним из важнейших элементов государственного регулирования является контроль над ценами. Безусловно, в условиях рынка невозможно установить контроль за ценами на все виды продукции. Но контроль за ценами на сырье необходим, так как они служат исходной позицией для формирования всей цепочки и масштабов цен, и государство должно их регулировать. Особенно необходимо государственное регулирование цен на основные социально значимые товары, некоторые продукты питания, в первую очередь хлеб и некоторые другие продукты. Так, в Германии в настоящее время государство контролирует 50% всех цен, помогает субсидиями селу, финансирует жилищное строительство. И это происходит в стране с давно сложившейся и эффективно функционирующей рыночной экономикой. [2]

В современный период, для российской экономики задача заключается, прежде всего, в стабилизации и развитии экономики. При этом в условиях инновационной модели экономики главной доминантой социально-экономического развития страны, базовым и системообразующим ресурсом развития являются человеческий капитал, его прирост, состав, качество, активность и мотивированность и соответственно направления развития образования и подготовки кадров, развитие сферы исследований и разработок, совершенствование сферы здравоохранения. Ведущие страны мира своими социально-экономическими успехами доказали, что формирование постиндустриальной, а затем и новой инновационной экономики — экономики знаний, глобальных информационных систем, интеллектуального труда, науки, новейших технологий и технологического венчурного бизнеса базируется на накоплении и развитии человеческого капитала.

Современная Россия находится в сложной ситуации. Накопленный мощнейший человеческий капитал, огромные запасы энергоносителей и сырья не гарантируют ей преимуществ в ускоряющейся технологической гонке мировых экономических лидеров. Проигрывает Россия и в конкурентной борьбе за рынки. Проблема заключается в том, что по эффективности и конкурентоспособности российская экономика уступает не только мировым лидерам, но и многим странам второго эшелона, прочно занявшим ниши на мировых рынках товаров, услуг, технологий, труда и капитала. Фактически такое положение чревато появлением стратегической угрозы, вызываемой невозможностью выйти на траекторию устойчивого и динамичного роста.

Если проанализировать модели социально-экономического развития стран, достигших успехов в конкурентной борьбе, то становится ясно, что выигрывают те страны и регионы мира, экономика которых способна генерировать инновационные технологии, быстро и эффективно создавать и осваивать новую продукцию, адаптировать новинки производства и услуг к дифференцированным и динамично развивающимся потребностям. В этих странах на первом плане стратегических установок стоят задачи формирования и эффективной реализации человеческого капитала.

Ключевым критерием, позволяющим позитивно оценить последствия и перспективы развития страны, является динамичный рост экономики, инициирующий повышение эффективности использования и качества трудового потенциала, а также жизненного уровня всех групп населения страны.

Для многих стран мира, избравших постиндустриальный путь развития, экономика инновационного типа стала уже свершившимся фактом. Инновационной экономике с высокой информационной и интеллекту-

альной «емкостью» адекватен инновационный тип занятости — гибкий, динамичный, эффективный, постоянно обновляющийся по структуре, содержанию, видам и формам, предполагающий высокое качество человеческого капитала и реализацию его интеллектуального и творческого потенциала в сфере труда.

Процесс формирования занятости инновационного типа как общемировая тенденция начался и в России, но он носит фрагментарный, анклавный и стихийный характер. Серьезной проблемой сегодня становятся его институализация и разработка действенных механизмов стимулирования. При сохранении существующего положения трудовая сфера в перспективе еще больше будет выступать ограничителем устойчивого социально-экономического развития на инновационной основе.

Сложившаяся в развитых странах институциональная система организации общества — во многом лишь отражение сформировавшихся задолго до ее появления общественных интересов. Это в полной мере относится и к институтам рынка труда. Исторически в социально-трудовой сфере сначала возникли общественные интересы, получившие в дальнейшем институциональное оформление. Затем возникли механизмы реализации отдельных интересов и их взаимодействия друг с другом. Законодательство, регулирующее социально-трудовые отношения, вводит в правовое русло уже сложившиеся на предыдущих этапах «правила игры» либо те правила, по поводу которых между субъектами рынка труда достигнут определенный консенсус.

Общественные интересы являются продуктом взаимодействия целого комплекса факторов — культурно-исторических, экономических, политических. В свою очередь социально-трудовые отношения, институциональная конфигурация рынка

труда, механизмы их регулирования — продукт взаимодействия этих интересов. Публичная власть выступает лишь посредником, устанавливающим правила взаимодействия институтов, отражающих интересы сторон социально-трудовых отношений, а сами институты есть результат исторического развития. Таким образом, если рассматривать модернизацию как процесс общественного развития, подразумевающий не только инновационное изменение техники и технологий, но и одновременное изменение институтов и социальной структуры общества как условия его социального и технологического развития, то применительно к России речь должна вестись скорее о реформах, которые с экономической точки зрения запускают механизм внутреннего развития и с социальной точки зрения делают это развитие понятным и приемлемым для подавляющей части населения.

Новое качество экономического роста (основанного не на эксплуатации природных богатств, а на высокоинтеллектуальном производстве) предполагает не просто технологическое перевооружение предприятий, но создание целых отраслей, прежде всего машиностроения, новую роль здравоохранения, образования, науки в экономике и другие серьезные структурные и качественные изменения экономики и занятости. В процессе технологической модернизации экономики мы должны в полной мере овладеть имеющимися технико-технологическими достижениями развитых стран.

Однако чтобы процесс внедрения инноваций не породил конфликты, необходимо:

во-первых, создать такие условия, чтобы бизнес был экономически заинтересован в них;

во-вторых, чтобы те, кто работает на устаревших предприятиях, могли быть уверены, что инновационные виды занятости обеспечат им достойный

уровень оплаты труда, что потеря старого места работы не приведет к потере занятости как таковой, поскольку действующая система образования и профессиональной подготовки даст возможность адаптироваться к любым изменениям на рынке труда, что существующие институты обеспечат приемлемый уровень жизни на период смены вида деятельности, что «страховочная сетка» не допустит снижения уровня жизни, что при необходимости переезд на другое место жительства не приведет к ухудшению качества жизни как самого работника, так и его семьи и т.д. При этом любой человек должен обладать необходимым объемом информации, способной помочь ему ориентироваться в происходящих переменах, понимать суть происходящих на рынке труда. В этом направлении должны будут развиваться социально-трудовые отношения и все регуляторы рынка труда в России.

Характерно, однако, что в нашей стране и в советский период, и сейчас сфера социально-трудовых отношений, проблемы занятости считались чем-то менее существенным, чем техническое перевооружение производства и его технологическое развитие. Вопросам занятости, социально-трудовой сфере в целом отводится достаточно скромное место в деле модернизации страны. Внимание к социально-трудовым отношениям чаще вызывается необходимостью решения социальных проблем, нежели потребностью активизации экономического роста или перевода его на новый качественный уровень. Такую ситуацию можно объяснить — трудовые отношения действительно являются в какой-то мере вторичными, производными (от уровня технико-технологического развития производства, экономической политики, культурно-исторических условий страны, наконец). Однако в нашей стране при принятии управленческих решений

вторичность социально-трудовых отношений как-то незаметно превратилась во второстепенность. Оправдать такую ситуацию, особенно в современных условиях, нельзя, поскольку именно человеческий потенциал, условия для его максимально полной реализации наряду с другими невещественными ресурсами становятся не только основными факторами изменений в технике, технологиях, но и залогом успешного общественного развития в новых условиях глобализирующегося мира. [3]

Общероссийский рынок труда выступает как совокупность региональных и локальных рынков с их специфическими проблемами, поэтому большое значение имеет региональное регулирование процессов распределения и использования рабочей силы.

Изучение этих процессов и отечественной практики показывает, что рынок труда не может развиваться без самостоятельности региональных и местных органов управления в решении вопросов эффективного использования имеющихся кадров с учетом особенностей региона или отрасли, оказания помощи при трудоустройстве и переподготовке и т.д.

Как показывает опыт развитых стран, жесткая централизация сковывает развитие разнообразных и комплексных форм регулирования занятости, мешает своевременному учету специфических проблем отдельных отраслей и регионов. Учитывая многообразие региональных рынков, модель регулирования российского рынка труда должна исходить из многовариантности их форм и методов. Решение проблем безработицы требует комплексного подхода, сочетания макроэкономической политики с мерами на уровне микроэкономики, общегосударственных действий — с местными инициативами.

Для достижения поставленных целей государственные регулирующие органы исполь-

зуют различные методы воздействия на состояние рынка труда, в составе которых различают две группы: 1) административные, или прямые; 2) экономические, или косвенные. Из административных методов наиболее сильное и непосредственное влияние на состояние рынка труда оказывают:

- создание новых рабочих мест посредством использования для этого финансовых ресурсов из федерального, региональных и местных бюджетов, организация общественных, временных работ;

- изменение масштабов подготовки работников всех профессий, специальностей в государственных учебных заведениях (высших и средних), организация переподготовки кадров, повышения их квалификации;

- организация социальной защиты незанятого населения посредством установления определенного уровня пособий по безработице и выплаты их;

- организация помощи безработным в их трудоустройстве через систему органов занятости;

- установление нормативного уровня минимальной заработной платы, обязательного для предприятий, организаций бюджетного и небюджетного секторов экономики;

- регулирование уровня заработной платы работников бюджетной сферы на основе повышения минимального уровня оплаты и других статей стимулирования в прямой зависимости от результатов трудовой деятельности работника.

Важным элементом механизма государственного регулирования рынка труда является прогнозирование влияния факторов, определяющих состояние рынка труда, экономических, демографических, природно-климатических, миграционных и др. Прогнозы разрабатываются на федеральном и региональном уровнях. Их роль в механизме регулирования состоит в том, что результаты прогнозов оп-

ределяют направленность, интенсивность, формы государственного воздействия на состояние общероссийского и региональных рынков. Например, если по результатам демографических прогнозов выявлены регионы, где ожидается высокий естественный прирост населения, то при наличии в этих регионах кризисной ситуации на рынке труда (значительное превышение предложения над спросом) вероятность еще большего обострения ситуации очень велика. Следовательно, необходимость осуществления политики активных регулирующих мер, направленных на сохранение и создание новых рабочих мест, возможное территориальное переселение, особенно актуальна. Если по результатам экономических прогнозов ожидается экономический рост, то регулирующее воздействие государства должно быть направлено на предложение рабочей силы, повышение ее качества, рационализацию структуры.

Большой объем регулирующего влияния осуществляется посредством разработки и реализации комплексных целевых программ — активного инструмента воздействия на состояние рынка труда. Высокая эффективность данных программ определяется следующими факторами:

1) они направлены на решение конкретных взаимосвязанных проблем формирования цивилизованного, гибкого рынка труда;

2) в них определены источники всех ресурсов (материальных, финансовых и др.), которые необходимы для выполнения заданий программы;

3) в них определен состав участников и среди них — организации-исполнители и руководители, ответственные за выполнение отдельных стадий и всего объема работ программы;

4) в программах определены сроки, продолжительность отдельных этапов выполнения программы.

Эти особенности позволяют сконцентрировать ресурсы многих источников, объединить усилия нескольких организаций, достичь высокого уровня организации работ и таким образом в кратчайшие сроки достичь целей программы и минимизировать затраты ресурсов. Крупные комплексные программы, как правило, состоят из нескольких подпрограмм. В настоящее время трудовые программы разрабатываются на федеральном, региональном, местном уровнях.

Для осуществления регулирующих функций на рынке труда в стране создана система специализированных органов, состоящая из трех уровней: федерального, регионального и местного. На федеральном уровне регулирующие функции выполняет Федеральная служба по труду и занятости Минздравсоцразвития Российской Федерации, на региональном и местном уровнях — соответствующие структурные подразделения региональных и местных администраций (департаменты, комитеты, управления, отделы труда и занятости и др.). Распространенными органами в регионах страны стали биржи труда, центры занятости. Государственное регулирование занятости требует значительных затрат ресурсов, прежде всего финансовых. В этих целях в стране был создан Государственный центр занятости населения РФ, состоящий из федеральной и территориальной частей.

Как показывает зарубежный опыт, одну из ключевых ролей в регулировании рынка труда играют государственные службы содействия найму. Основные функции службы занятости состоят в следующем: изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней; содействие в трудоустройстве; профессиональная ориентация и переподготовка безработных; выплата пособий по безработице, а также регистрация безработных и вакантных рабочих мест; тестирование

лиц, желающих получить работу. В большинстве стран службы занятости являются государственными организациями. Вместе с тем наряду с государственными службами занятости функционирует большое число частных посреднических фирм.

Современные службы занятости в нашей стране кроме традиционных посреднических услуг должны выполнять многие другие функции, отвечающие современным требованиям регулирования рынка труда. Это меры материальной поддержки и социальной помощи безработным; организация общественных работ; участие в создании дополнительных рабочих мест; анализ рынка труда и представление предложений по его регулированию; участие в разработке государственных и региональных программ занятости для различных групп населения и т.д. Именно государственная служба занятости является основным институтом государственной политики на рынке труда, на эту службу возложена реализация за счет средств государственного бюджета принятых действующим законодательством государственных социальных и экономических гарантий для населения в сфере занятости и на рынке труда. Услуги предоставляются государственной службой занятости бесплатно в соответствии с действующим стандартом (нормативом) государственных гарантий в сфере содействия занятости.

Совершенствование процесса управления трудовыми рынками требует оценки эффективности регулирующего механизма. В этих целях необходим постоянный мониторинг последствий внедрения в хозяйственный механизм каждого административного, экономического регулятора и всей системы их. Для оценки эффективности используются соответствующие критерии и показатели. Один из критериев — характер изменения занятости (или незанятости) под влиянием ме-

ханизма регулирования, а показатель — коэффициент воспроизводства занятости (незанятости) трудоспособного населения (K_v). Он может быть рассчитан по следующей формуле:

$$K_v = C_c / C_n,$$

где C_c — численность безработных, снятых с учета, человек;

C_n — численность прироста (новых) безработных, человек. [2]

Если значение коэффициента превышает единицу, то имеет место увеличение (расширенное воспроизводство) занятости и сокращение (суженное воспроизводство) безработицы. Значение коэффициента ниже единицы свидетельствует об обратном характере соотношения процессов занятости и безработицы. Другой показатель, используемый в оценке государственного механизма регулирования рынка труда, — коэффициент трудоустройства, рассчитываемый как отношение численности трудоустроенных безработных к численности ищущих работу. Становление рыночных отношений привело к трансформации занятости и перераспределению принципиально новую ситуацию на формирующемся рынке труда России. В условиях последствий социально-экономического кризиса российскому обществу стали присущи трудоизбыточность и безработица в самых различных формах.

В то же время удельный вес численности безработных в числе экономически активного населения в России в период с 2005 по 2011 г. снизился на 0,8% и составил в 2011 г. 6,5%.

Изменения, которые происходят сегодня в сфере занятости (перераспределительные процессы в отраслевой, профессионально-квалификационной структуре занятых, появление новых форм занятости, рост безработицы), характеризуются сложностью, неоднородностью и противоречивостью. Это требует дифференцированного подхода к регулированию занятости и рынка труда и обуславливает поиск наиболее

эффективных форм и методов их регулирования. Поэтому в настоящее время возникла острая необходимость в обобщении и систематизации имеющегося опыта регулирования занятости и рынка труда. При этом следует иметь в виду, что механическое копирование теоретических западных моделей и их практическое воплощение на российской почве не всегда оправданы. Однако некоторые программы и мероприятия по регулированию занятости могут быть использованы в российских условиях.

Сегодня необходимо, чтобы система государственного регулирования занятости населения и рынка труда была адекватна современным условиям экономики и достаточно эффективно функционировала как на федеральном, так и на отраслевых и региональных уровнях. Эта система должна обеспечить решение как краткосрочных задач, так и проблем среднесрочного и долгосрочного характера. Основная цель политики занятости — предотвращение массовой безработицы и смягчение ее социальных последствий.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года отмечается, что серьезной проблемой, требующей решения, является налаживание «действенной системы контроля и надзора, что, в свою очередь, будет способствовать легализации трудовых отношений и иных видов деятельности, приносящей доход». Кроме того, «исходя из тенденций развития экономики и рынка труда целью государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе является создание правовых, экономических и институциональных условий, обеспечивающих развитие гибкого эффективно функционирующего рынка труда, позволяющего преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, сократить долю

нелегальной занятости, повысить мотивацию к труду и трудовую мобильность». В этой связи основными направлениями повышения качества услуг в сфере содействия занятости являются:

- совершенствование системы информирования населения о состоянии рынка труда и возможностях трудоустройства в различных отраслях экономики;
- реализация превентивных мер содействия занятости граждан, внедрение эффективных механизмов перепрофилирования безработных граждан;
- совершенствование профессиональной переподготовки и повышения квалификации граждан, ищущих работу;
- расширение номенклатуры и разработка стандартов услуг государственной службы занятости;
- взаимодействие с негосударственными организациями в области содействия занятости населения.

С точки зрения направленных управленческих воздействий, целесообразно выделить различные подсистемы рынка труда в соответствии со сложившейся в государстве иерархией управления. Компетенция органов власти должна быть распределена между федеральным центром и субъектами Федерации. Прежде всего, именно государство обязательно сформулировать общероссийские и региональные приоритеты в сфере занятости. Федеральные приоритеты должны исходить из необходимости перехода страны к постиндустриальной экономике, главную роль в которой должны играть высокотехнологичные отрасли промышленности, сферы телекоммуникаций и услуг. Региональные приоритеты — учитывать уровень экономического развития региона, отраслевую структуру его экономики, демографические особенности и т.д.

Ясное понимание стратегических целей в сфере занятости станет основой для разработки федеральных и регио-

нальных программ создания и обновления системы предоставления рабочих мест. Такие программы должны быть тесно увязаны с приоритетами в области миграционной политики, поскольку нехватка или избыток работников определенных профессий всегда порождает миграционные потоки. Если региональные власти не создают условия для появления именно тех рабочих мест, на которых хочет и может работать местное население, им следует готовиться к приему мигрантов. Альтернативой нежелательным миграциям должна стать продуманная политика в сфере создания рабочих мест и профессиональной подготовки местного населения и только в последнюю очередь — запретительные меры.

Основными направлениями решения проблем трудовых ресурсов в регионах, для которых характерен быстрый экономический рост, являются рост производительности труда и создание эффективной системы подготовки и переподготовки рабочей силы. При этом необходима целевая трансформация рабочей силы, направленная на то, чтобы способствовать обеспечению приоритетных направлений экономического развития рабочей силы требуемой квалификации. Что касается межгосударственной миграции, то она экономически эффективна лишь тогда, когда используется как инструмент точечного (адресного и точно рассчитанного) экономического воздействия. Именно на такое воздействие ориентирована миграционная политика большинства экономически развитых стран, имеющая выраженный селективный характер и учитывающая среди прочего профессионально-квалификационные характеристики кандидатов на въезд в страну. В противном случае баланс положительных и отрицательных последствий миграции становится непредсказуемым.

Одним из важнейших элементов государственной поли-

тики занятости должно стать развитие законодательных и организационных механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие между системой профессионального образования и предприятиями. Важной целью является создание стабильной сети контактов между работодателями, учреждениями профессионального образования и государством. При этом объединениям работодателей и работников должна принадлежать решающая роль в формировании профессионально-квалификационных стандартов, а учебным заведениям — в переводе их на язык образовательных стандартов и учебных планов. Участие же государства в таких контактах позволит ему помимо прочего получать необходимую информацию о потребностях работодателей в рабочей силе различных профессий и квалификаций, а также о том, насколько полно удовлетворяются эти потребности.

Наблюдаемый в настоящее время структурный дисбаланс трудовых ресурсов является результатом целого ряда причин, среди которых немалую роль играют, с одной стороны, широкомасштабные и далеко не всегда предсказуемые изменения в темпах роста и структуре российской экономики, с другой — многочисленные несовершенства рынка квалификационно-образовательных услуг и административно-бюджетных методов управления сферой профессионального образования. В идеале система подготовки специалистов, в особенности в учреждениях начального профессионального и дополнительного образования, должна быть гибкой, способной быстро адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка труда. В действительности же ситуация продолжает оставаться совсем иной — механизмы, обеспечивающие быструю перенастройку системы профессионального образования в соответствии с изменениями ситуации на рынке труда,

работают крайне неэффективно. Это тем более тревожно, что реструктуризация российской экономики далеко не закончена, а экономический рост в ряде эффективных сегодня отраслей в случае неблагоприятных изменений мировой конъюнктуры вполне может смениться спадом.

Таким образом, необходимо отметить, что решение проблемы занятости и рынка труда невозможно только в рамках отдельных мероприятий, будь то создание рабочих мест, общественные работы или меры по профессиональной подготовке и переподготовке кадров. Хотя все названные формы содействия занятости важны и необходимы и даже достаточно эффективны при определенных условиях, тем не менее они не решают всего комплекса накопившихся в сфере занятости проблем. Главное препятствие на пути становления и реализации эффективных форм и методов регулирования занятости и рынка труда — сложная социально-экономическая ситуация, имеющиеся экономические проблемы и отсутствие до недавнего времени четкой государственной стратегии формирования рынка труда.

Цель государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе отражена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. и заключается в создании условий для эффективного использования квалифицированного труда, развития эффективной, ориентированной на конечный результат инфраструктуры рынка труда. Достижение цели будет осуществляться посредством решения следующих задач:

- повышение гибкости рынка труда и стимулирования легальной трудовой деятельности;

- развитие инфраструктуры рынка труда, обеспечивающей рост занятости и эффективности использования труда, в том

числе за счет повышения территориальной и профессиональной мобильности трудовых ресурсов;

- улучшение качества рабочей силы;

- создание условий труда, позволяющих обеспечить сохранение трудоспособности работающих на всем протяжении профессиональной карьеры;

- создание условий для привлечения иностранной рабочей силы с учетом перспективных потребностей экономики в трудовых ресурсах и на основе принципа приоритетного использования национальных кадров;

- формирование прозрачных правил функционирования рынка труда, регулирования трудовых отношений и эффективности контроля их исполнения.

В Концепции также отмечена проблема сокращения совокупного предложения рабочей силы на рынке труда, что будет усугубляться снижением численности населения в трудоспособном возрасте (в период до 2020 года более чем на 10%). [4]

Ретроспективные данные о динамике численности населения РФ и экономически активного населения за период с 2005 по 2011 гг. представлены в таблице 2. Так, по данным Росстата, численность населения Российской Федерации в 2009 году сократилась на 0,9 млн. чел., при этом в 2010 году имеет место прирост на 1 млн. чел. Сокращение численности насе-

ления происходило из-за его естественной убыли. Увеличившийся миграционный прирост компенсировал численные потери населения. Численность экономически активного населения в рассмотренный период, напротив, увеличивалась и возросла с 73,8 млн. чел. в 2005 году до 75,6 млн. чел. в 2011 году. Таким образом, экономически активное население составляет более половины всего — 53%.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. отмечается, что основными источниками компенсации сокращения предложения труда будут выступать повышение трудовой мобильности населения, повышение уровня производительности труда (на 6,7% в год в 2011-2015 г. и на 7,5% в 2016-2020 гг.), а также привлечение иностранной рабочей силы в соответствии с потребностями экономики. При этом особо следует подчеркнуть, что государственным органам необходимо усилить контроль над качественным составом миграционных потоков.

Как показывает мировой опыт, эффективное противодействие росту реальной безработицы возможно лишь в рамках общеэкономической антикризисной программы. Все разрабатываемые, в том числе и инвестиционные, программы должны включать показатели спроса на труд и не допускать

резкого сокращения числа рабочих мест в целом. Только в рамках общеэкономической программы можно проводить эффективную политику занятости и разрабатывать действенный механизм регулирования рынка труда.

Литература

1. Современная экономическая политика России: учебник/СПбГУ, экон. факультет; под ред. Алплатова Г.Е. – М: Экономика, 2011.

2. Государственное регулирование экономических и социальных процессов: учебное пособие/ Кучуков Р.А.; Фин. Ун-т при Правительстве РФ. - М: Экономика, 2011.

3. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда/ Л.С. Чижова, Е.С. Садовая, В.В. Кузьмин и др.; под ред. Л.С. Чижовой. Ин-т макроэкономических исследований. – М: Экономика, 2011.

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008 г. № 1662-р. <http://government.consultant.ru/page.aspx?986081>

5. Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сб./ Росстат – М., 2011.

6. Россия'2012. Статистический справочник./ Росстат – М., 2012.

Особенности деятельности иностранных дочерних банков в РФ

Абдулкаюмова Шамиля Мясумовна
аспирантка кафедры банковского
дела РЭУ им.Г.В. Плеханова
sham89@yandex.ru

В статье анализируются возможности адаптации опыта иностранных банков на российском финансовом рынке. Выявляются особенности расчета квоты иностранного участия в уставном капитале отечественных банков, исследуется стратегический профиль иностранного инвестора и опасность десуверенизации банковской системы РФ. Показаны положительные и отрицательные эффекты для национального финансового рынка России в связи с присутствием на нем иностранных банков. Ключевые слова: дочерние банки, филиалы иностранных банков, банковский холдинг, квота участия, профиль инвестора, десуверенизация банковской системы.

The graduate student of chair of banking of RUE of G. V. Plekhanov
Abdulqayumova Sh.M.

Features of activity of foreign affiliated banks in the Russian Federation
Possibilities of adaptation of experience of foreign banks in the Russian financial market are analyzed in the article. Features of calculation of a quota of foreign participation in authorized capital of domestic banks are revealed, the strategic profile of the foreign investor and danger of a desuverenizatsiya of a banking system of the Russian Federation is investigated. Positive and negative effects for the national financial market of Russia in connection with presence on it foreign banks are shown.
Keywords: affiliated banks, branches of foreign banks, bank holding, participation quota, profile of the investor, desuverenizatsiya of a banking system.

Открывая экономику для иностранных инвестиций, России приходится открывать ее и в части банковской деятельности. Более того, иностранные банки и крупные игроки реального сектора экономики связаны друг с другом глубокими партнерскими отношениями, и выход на новые рынки они часто взаимно увязывают. Вступление России в ВТО в конце прошлого года, выступает скорее как фактор непосредственной угрозы для банковской системы РФ. Однако ратификация соглашения вовсе не означает, что к середине 2012г. в Россию «хлынет» зарубежный банковский капитал; по оценке некоторых экспертов это произойдет не раньше 2015-2017гг. и только на условиях определенной Банком России квоты в размере 50% от совокупного уставного капитала банковской системы [1].

В этой связи представляется, что у российских банков, даже на фоне обострения конкурентной борьбы, существует сегодня реальный шанс для изучения опыта зарубежных дочерних банков, его последующей адаптации в практической деятельности, а также выстраивания партнерских отношений с крупными иностранными банками, осуществляющими свою деятельность на территории РФ. Именно эти цели должны лежать в основе стратегии развития всего банковского сектора России на ближайшую перспективу, поскольку уже сегодня зарубежные дочерние банки выступают основными конкурентами даже для системообразующих российских банков.

Основы правового статуса иностранных кредитных организаций в российской банковской системе, а также основы участия российских банков в банковских системах за рубежом заложены в законах, регулирующих банковскую деятельность в РФ. Так, согласно ст. 52 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)» (в ред. от 29 декабря 2006 г.) Банк России выдает разрешения на создание кредитных организаций с иностранными инвестициями и филиалов иностранных банков, а также осуществляет аккредитацию представительств кредитных организаций иностранных государств на территории РФ [2]. В соответствии с действующим российским законодательством, формально иностранные кредитные организации вправе осуществлять банковскую деятельность на территории России в двух формах. Во-первых, в форме открытия в России своего филиала (филиала иностранного банка). Во-вторых, в форме участия в уставном капитале кредитных организаций - резидентов (в последнем случае такие субъекты получают наименование кредитных организаций с иностранными инвестициями).

Размер (квота) участия иностранного капитала в банковской системе РФ устанавливается федеральным законом по предложению Правительства РФ, согласованному с Банком России. Указанная квота рассчитывается, как отношение суммарного капитала, принадлежащего нерезидентам в уставных капиталах кредитных организаций с иностранными инвестициями, и капитала филиалов иностранных банков к совокупному уставному капиталу кредитных организаций, зарегистрированных на территории России [3]. При достижении установленной квоты (в настоящее время 50%) Банк России прекращает выдачу лицензий на осуществление банковских операций банкам с иностранными инвестициями, филиалам иностранных банков.

В процессе анализа присутствия иностранного банковского капитала в российском банковском секторе неизбежно возникают два понятия: «участие» и «контроль». Характерной особенностью существующего банковского законодательства РФ, является «размытость» границ данных определений, несмотря на то, что формально они закреплены нормами ГК РФ [4]. Как отмечается в нормативно-правовых документах Банка России, дочерние и зависимые общества иностранных кредитных организаций имеют ряд сходных черт:

- они могут существовать исключительно в организационно-правовой форме хозяйственного общества (ст. 1 Закона о банках и банковской деятельности);

- создаются в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», Законом о банках и банковской деятельности (ст. 7, 10-12), а также Инструкцией Банка России от 14 января 2004 г. № 109-И «О порядке открытия и регистрации кредитных организаций на территории РФ».

- получают лицензии на право осуществления банковских операций в порядке, предусмотренном Законом о банках и банковской деятельности (ст. 13-15), а также Инструкцией Банка России от 14 января 2004 г. № 109-И.

Фактически регулятор (Банк России) уравнивает права и обязанности дочерних и зависимых зарубежных кредитных организаций. Однако в этой связи возникает другой методологический вопрос: является ли 50% плюс одна акция единственно возможным различием между контролем и «неконтролем». На эту тему в зарубежной специальной литературе существует достаточно большое количество исследований, причем теоретики банковского менеджмента не дают четкого и

однозначного ответа относительно количественной границы контроля. Размер пакета акций, пусть даже формально означающий контроль, здесь не всегда гарантирует акционеру возможность осуществить свои права. Д. Григорян и В. Манюл [5] предложили считать 30%-ную долю в капитале границей контроля со стороны одного или группы иностранных акционеров, однако большинство специалистов по банковскому сектору переходных стран не согласны с этим и не считают целесообразным понижать планку ниже уровня 50% [6].

С нашей точки зрения, большее влияние на результаты деятельности банка может оказать не процентно-долевой показатель участия иностранного капитала, а его профильная деятельность и размеры - банк или банковский холдинг. Во-первых, при наличии заинтересованности и доброй воли у мажоритарного акционера даже миноритарное участие иностранцев в капитале может предоставить им существенные возможности в управлении деятельностью и в развитии банка. Во-вторых, приобретение иностранным стратегическим инвестором миноритарного участия чаще всего является первым шагом по наращиванию своего представительства в капитале данной кредитной организации. Наконец, присутствие стратегического инвестора в составе акционеров немедленно начинает сказываться на качестве управления и эффективности кредитной организации, характере и процедуре принимаемых в ней кредитных решений, качестве управления всеми видами рисков - от операционных до репутационных, на структуре активов и пассивов.

Профиль иностранного инвестора («стратег» или финансовый инвестор) - далеко не нейтральный фактор. Даже небольшой пакет в руках «стратега» может обеспечить ему контроль, но зато гораздо более значительная суммарная доля

капитала у группы непрофильных иностранных инвесторов не обязательно такой контроль гарантирует.

В России надзорные органы пока настроены против перехода ключевых банков под контроль профильных инвесторов за границей и их встраивания в некие глобальные структуры, поэтому появление в качестве контролирующего акционера небанковского учреждения может восприниматься как более приемлемое и менее опасное с точки зрения так называемой «десуверенизации». Однако это не совсем так. Во-первых, любые финансовые инвесторы, равно как и международные финансовые организации, рано или поздно попытаются продать данный актив стратегическим инвесторам. Во-вторых, нестратегический инвестор не снижает степень риска для принимающей стороны. Следовательно, не только доля зарубежного капитала определяет влияние иностранной кредитной организации на отечественный банковский сектор, но и характер, цель и перспективы приобретения инвестором конкретного банка или группы. Кроме того, мы уже установили, что организационно-правовой порядок регистрации дочерних и зависимых от иностранного капитала коммерческих банков носит идентичный характер.

Если в отношении дочерних и зависимых иностранных кредитных организаций устанавливаются фактически единые нормативные требования, то, с нашей точки зрения, в целях конкретизации определения зарубежного капитала в банковском секторе РФ, следует оперировать понятиями: контролируемый дочерний банк и банк с зарубежным участием. При этом в первом случае, под таким банком мы будем понимать деятельность кредитной организации, осуществляющей операции и сделки на территории РФ, размер участия зарубежных инвесторов в капитале которой составляет от 50 до 100%; а во втором случае - от 20 до 49%.

Важным и определяющим моментом, с нашей точки зрения, является деятельность банков и их филиалов со 100% участием зарубежного капитала. Формально они зарегистрированы на территории РФ и являются дочерними банками, поскольку обособленных филиалов зарубежных банков в России пока не существуют. Однако по сути это зарубежные кредитные организации, организационно-управленческая политика которых ничем не отличается от политики головного банка.

Традиционно, конкурентные позиции банка (т. е. его способность удерживать и увеличивать свою долю на рынке) определяются целым рядом факторов: это и качество продвигаемых на рынке банковских продуктов и услуг, и привлекательность ценовых условий банковских операций, и возможности банка по наращиванию объемов операций в ответ на расширение рыночного спроса, и степень доверия к банку со стороны участников рынка.

Что касается сравнения конкурентных позиций филиалов и дочерних учреждений иностранных банков, то «массовый клиент» (физические лица, индивидуальные предприниматели, предприятия малого и среднего бизнеса) вообще не склонен видеть различий между филиалом и дочерним учреждением. Деловую репутацию создает банку известный бренд, при этом клиенты не слишком обращают внимание на различия в юридическом статусе одноименных зарубежных филиалов и дочерних банков.

Как мы уже отмечали ранее, дочерние учреждения банков являются самостоятельными юридическими лицами, наделенными собственным капиталом. Юридическая ответственность головного (материнского) банка по обязательствам его дочернего учреждения ограничена величиной участия материнского банка в его капитале. Напротив, филиал не является самостоятельным юри-

дическим лицом, и банк отвечает всем своим имуществом по обязательствам, которые возникли в результате совершения сделок его филиалами. Это принципиальное различие между дочерними учреждениями иностранных банков и филиалами иностранных банков носит не только формально-юридический характер, но подтверждается и сложившейся рыночной практикой [7].

События текущего финансового кризиса отчетливо показали, что даже банки с известной репутацией, включая крупнейшие зарубежные и отечественные банки, могут в случае серьезных финансовых трудностей допустить банкротство своих дочерних структур [8]. Показательно, что в целях ограничения собственных рисков некоторые крупнейшие иностранные банки развивают свою международную сеть, открывая в других странах именно дочерние учреждения, а не филиалы. Ответ на вопрос, как поведет себя материнская компания в случае неплатежеспособности дочернего учреждения, всегда остается открытым.

Различия между правовыми статусами дочерних учреждений и филиалов иностранных банков «срабатывают» и в противоположной ситуации: когда финансовые трудности испытывает не дочернее учреждение или филиал иностранного банка, а сам головной банк (головной офис). Головной иностранный банк может утратить платежеспособность по причинам, не связанным с его операциями на территории России, но при этом российское дочернее учреждение такого банка может остаться работоспособным, поскольку здесь действует обратная аксиома - дочерний банк не отвечает по обязательствам головной компании.

А вот российский филиал иностранного банка в случае банкротства этого банка уцелеть уже не сможет, поскольку все филиалы несут общую ответственность по обязательствам своего банка, независи-

мо от того, через какое структурное подразделение (филиал или головной офис) эти обязательства были банком на себя приняты.

Таким образом, с нашей точки зрения, существуют альтернативные сценарии развития событий, которые могут делать относительно более жизнеспособными, финансово-устойчивыми либо филиалы, либо дочерние учреждения иностранных банков. Приведенные нами рассуждения о положительных и отрицательных эффектах деятельности филиалов и дочерних банков позволяют сформулировать несколько выводов.

1. При стабильной экономической ситуации в стране, а также стабильном функционировании, и филиалы, и дочерние учреждения иностранных банков, обладают сопоставимым уровнем финансовой устойчивости. В случае неплатежеспособности материнского иностранного банка по причинам, не связанным с деятельностью его структурных подразделений в России, российское дочернее учреждение такого банка сохраняет шансы на исполнение своих обязательств перед кредиторами и даже на автономное выживание, а филиал шансов на самостоятельное выживание не имеет. Кризис платежеспособности структурного подразделения иностранного банка в России оставляет возможность головному банку отказаться от исполнения обязательств дочернего учреждения, но не оставляет возможности уклониться от исполнения обязательств филиала.

2. Если сравнивать вероятность наступления двух указанных событий: утраты платежеспособности головным банком или же утраты платежеспособности его структурными подразделениями в России (дочерним учреждением или филиалом), то результат такого сравнения будет зависеть от целого ряда факторов, определяющих особенности макроэкономического положения в странах

пребывания соответствующих банков и их подразделений, качества национального банковского регулирования и надзора, структуры операций банков и иных конкретных обстоятельств. Для банковских групп с первоклассной репутацией и с нахождением головного банка в стране с высоким уровнем развития национальной банковской системы такое сравнение окажется, по-видимому, не в пользу банковских подразделений, зарегистрированных на территории России.

3. Операционные возможности иностранных дочерних банков на принимающих национальных финансовых рынках определяются не только и не столько уже рассмотренным фактором доверия к различным видам банковских подразделений со стороны участников рынка, но, в первую очередь, правилами управления капиталом, рисками, активами и пассивами, принятыми в иностранных банковских группах. На эти возможности влияют также нормы государственного банковского регулирования и надзора, действующие как в странах нахождения головных банков (головных офисов), так и в Российской Федерации.

4. Важна и существенна юридическая ответственность банков по обязательствам своих дочерних учреждений (эта ответственность ограничена величиной взноса в капитал дочернего учреждения); они управляют рисками, капиталом, активами и пассивами на уровне консолидированного баланса, с включением в этот баланс операций дочерних учреждений. Такова общепринятая мировая практика, которой банковские группы и их головные банки придерживаются добровольно [9]. Поэтому и сами банковские группы, и органы банковского надзора при мониторинге банковских рисков придерживаются консервативного подхода, основанного на гипотезе полной фактической ответственности головного банка по обязательствам дочерних учрежде-

ний.

5. В свою очередь управленческие рисками, капиталом, активами и пассивами на уровне консолидированного баланса банковской группы, состоящей из головного банка и дочерних учреждений, создает такие же возможности и накладывает такие же ограничения на развитие операций дочерних учреждений за границей, как и в случае развития операций через иностранные филиалы. Например, экспансия деятельности, как дочернего учреждения, так и филиала иностранного банка на территории Российской Федерации ограничена капитальной базой головного банка и всей банковской группы, а также их иными ограничениями по ресурсам и рискам.

Таким образом, необходимость поддержания финансовых показателей российского дочернего учреждения на уровне требований российского законодательства и нормативов Банка России создает для головного иностранного банка определенные трудности и ограничения в его системе управления рисками и капиталом на уровне всей банковской группы. Можно было бы предположить, что это неудобство и составляет относительный «конкурентный изъян», недостаток иностранного дочернего учреждения по сравнению с иностранным филиалом, однако деятельность филиала иностранного банка в такой же степени подлежит регулированию со стороны Банка России по месту нахождения филиала. Это регулирование может оказаться даже более обременительным и менее удобным для головных банков (головных офисов), чем регулирование деятельности их дочерних учреждений.

Поэтому представляется, что при ратификации документов ВТО, Банку России необходимо в обязательном порядке разработать обособленный нормативный документ, регламентирующий порядок открытия, функционирования и ликвидации филиалов иностран-

ных банков на территории Российской Федерации. Если предположить, что неплатежеспособность филиала иностранного банка автоматически наступает вследствие неплатежеспособности иностранного банка, находящегося вне юрисдикции Российской Федерации, то должен существовать определенный порядок ликвидации филиала, предусматривающий защиту интересов российских клиентов банка.

Необходимо также рассмотреть вопрос о влиянии фактора ценовой конкуренции на сравнительные конкурентные позиции филиалов и дочерних учреждений иностранных банков. С нашей точки зрения - заметных различий не существует. С одной стороны, коммерческие банки выступают в роли продавцов кредитных средств, спрос на которые очень велик, и реальная ценовая конкуренция существует не между банками, а между их покупателями - заемщиками. С другой стороны, на этом же рынке ссудных капиталов, являющимся рынком продавца, банк может быть не только продавцом, но и покупателем (рынок межбанковских кредитов). И в этом случае, диктовать ценовые условия будет уже потенциальный кредитор (вкладчик). Кроме того, банки вынуждены конкурировать за привлечение вкладчиков не только между собой, но и с другими финансовыми организациями.

Таким образом, установление международными банками (банковскими группами) процентных ставок, комиссий и тарифов за услуги должно осуществляться в рамках общей логики ценовой конкуренции в части управления капиталом, рисками, активами и пассивами на уровне консолидированной финансовой отчетности, а также с учетом особенностей ценовой конкуренции на локальных рынках. Не существует никаких свидетельств того, что выбор организационно-правовой формы присутствия международного банка на нацио-

нальном рынке между дочерним банком или филиалом сколько-нибудь влиял бы на ценовую политику этого банка.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что вопрос о целесообразности и перспективах открытия на территории Российской Федерации филиалов иностранных банков не является столь однозначным, как это традиционно описывается представителями надзорного блока [10] или озвучивается в ходе публичных дискуссий [11]. Сама по себе правовая форма присутствия иностранного банка на российском рынке через филиал не создает ему безусловных конкурентных преимуществ по сравнению с вариантом присутствия через дочернее учреждение. Деятельность филиалов иностранных банков может быть также в равной степени подвержена регулированию и надзору со стороны соответствующих государственных органов в странах нахождения этих филиалов, по аналогии с регулированием и надзором за деятельностью дочерних учреждений иностранных банков. Кроме того, государственное регулирование деятельности филиалов в странах их нахождения может оказаться даже более строгим и менее удобным для бизнеса по сравнению с регулированием деятельности дочерних учреждений иностранных банков.

Нам представляется, что основная угроза, с которой может столкнуться отечественная банковская система при ратификации основных документов ВТО, заключается не в возможности подрыва конкурентных позиций российских банков, а в вероятности частичной утраты Банком России способности осуществлять эффективный банковский надзор в интересах российских кредиторов и вкладчиков. Вместе с тем, при наличии эффективной системы банковского надзора и сближении его с международными требованиями Базеля II и Базеля III, данные риски можно существенно нивелировать.

С нашей точки зрения, протекционистские меры защиты внутреннего финансового рынка от международных финансовых институтов не всегда эффективны и не могут действовать применительно к каждой конкретной ситуации. Только наличие здоровой конкурентной среды внутри страны способствует количественному и качественному росту отечественных банков. Однако Россия по-прежнему остается на отдаленной периферии от мировых финансовых центров, во многом лишена возможности использовать их ресурсные и технологические возможности. Отсталость в финансово-технологической сфере влияет на реальный сектор экономики, развивая диспропорции в различных отраслях, сдерживая развитие в целом.

Безусловно, есть и положительные тенденции: российские банки активно адаптируют передовые западные банковские продукты, осваивают секьюритизацию активов, размещение эмиссионных ценных бумаг на западных биржах, специальные виды финансирования и привлечение финансирования. Но это больше заслуга частного российского капитала. Внутренний финансовый рынок расположен в сфере жесткого государственного регулирования, и для поступательного развития данная сфера настоятельно требует дальнейшей либерализации движения капитала, окончательной отмены всех валютных ограничений. Вероятно, истина лежит где-то посередине. Никто не отрицает необходимости следовать национальным интересам, но вместе с тем Россия является неотъемлемой частью мировой финансовой системы, экономического миропорядка, единого пространства, где действуют общеэкономические и рыночные законы.

Литература

1. Медведков М. Россия ничего не потеряет, а ВТО откроет внешние рынки // Независимое экспертное обозрение. -

2011. - № 3 (Декабрь 2011 г.) - С.5-10

2. СЗ РФ 2002. № 28. Ст. 2790; 2007. № 1 (ч. 1). Ст. 10. ¹ Ст. 18 Федерального Закона «О банках и банковской деятельности» // СЗ РФ 1996. № 6. Ст. 492; 2007. № 1 (ч. 1). Ст. 10.

3. Ст. 18 Федерального Закона «О банках и банковской деятельности» // СЗ РФ 1996. № 6. Ст. 492; 2007. № 1 (ч. 1). Ст. 10.

4. Ст. 106 ГК РФ «Зависимое хозяйственное общество»; ст. 105 «Дочернее хозяйственное общество» // Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ от 5 декабря 1994 г. № 32 ст. 3301²

5. Grigorian D., Manole V. Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis. World Bank Policy Research Working Paper 2850. – Wash., DC: The World Bank. – June 2002

6. Сухов М.И. Некоторые актуальные вопросы развития банковского сектора // Деньги и кредит № 5. - 2011. - С.22

7. Локшина Ю. и др. Межпромбанк стерли со схемы // Коммерсантъ, 09.12.2010, № 228; Акимов О. Ликвидность под надзором: новые инициативы Базельского комитета // Банковское дело, 2010, № 8. - С.34-38; Иванов В.В., Бондарчук П.К., Колесникова Е.Н. Проблемы оценки рисков потери ликвидности банков // Лизинг. 2011. № 6. - С. 19 - 24.

8. International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring (consultative document). Basel committee on banking supervision, 2009.

9. Из последних документов Банка России (апрель - май 2011 года) // Банки и деловой мир. 2011. № 6. - С. 69 - 74.

10. Ручкина Г.Ф. К вопросу о правовом аспекте предпринимательской деятельности банков в условиях модернизации российской экономики // Банковское право. 2010. № 5. - С. 11 - 16.

Современные подходы к модернизации управления промышленным предприятием

Шиналиев Тимур Николаевич

аспирант кафедры экономических и финансовых дисциплин Московского гуманитарного университета.
shagirai@mail.ru

Сложившиеся в экономике России условия ориентируют менеджмент российских предприятий на преодоление экстремальных хозяйственных ситуаций. При этом достижение высоких конечных результатов с оптимальными затратами является одной из главных задач, решение которой способно повысить конкурентоспособность всего народного хозяйства. Ключевые слова: модернизация, промышленность, эффективное управление предприятием

Modern approaches to modernization of management by the industrial enterprise
Shinaliev T.N.

Developed in economy of Russia of a condition focus management of the Russian enterprises on overcoming of extreme economic situations. Thus achievement of the high end results with optimum expenses is one of the main tasks which decision is capable to increase competitiveness of all national economy.
Keywords: modernization, industry, efficient management of the enterprise

Для большинства отечественных предприятий значимым фактором является их явно выраженное техническое отставание от уровня зарубежных партнеров и конкурентов. Под техническим отставанием следует понимать физический износ имеющегося оборудования и основных фондов, отсутствие должного уровня развития ряда обязательных компонентов общей конкурентоспособности. Так, отсутствуют или имеют слабое развитие современные механизмы управления разработкой продукции и производством, обеспечения качества, которые органически связаны с вопросами подготовки кадров, сбором и обработкой информации, рациональной инфраструктурой предприятий.

Делая попытку объективно оценить перечень проблем, требующих проработки для обновления внутреннего механизма отдельного предприятия, следует назвать некоторые из них, определяемые внешними условиями. Они носят различный характер, отражая специфику регионов и положение российской экономики в целом. К проблемам регионального уровня следует отнести слабое развитие рынка услуг. Такое положение подталкивает крупные предприятия формировать свою инфраструктуру, позволяющую на, не всегда приемлемом, качественном уровне удовлетворять разноплановые, в том числе, специфические потребности.

Вынужденная ориентация промышленных предприятий на полное самообеспечение, с одной стороны, требует значительного отвлечения материальных средств, с другой стороны, усугубляет ситуацию с переизбытком основных фондов, необходимых для поддержания деятельности сервисного характера, что в итоге серьезно влияет на формирование конкурентоспособной цены выпускаемой продукции. Такой порядок общегосударственного хозяйствования необходимо рассматривать, как один из сдерживающих факторов, лишаящий промышленные предприятия возможности адекватно реагировать на появившиеся рыночные условия и не способствующий их развитию.

Сложившаяся практика управления крупными промышленными предприятиями Российской Федерации, безусловно, требует изучения с последующим формированием научного подхода по выработке жизнеспособных предложений для их интенсивного обновления. Обновление в первую очередь требуется в сфере создания технологии эффективного менеджмента, поскольку прогресс именно в этой области способен обеспечить позитивное развитие значительного большинства объектов хозяйствования.

Вследствие сказанного, становится очевидной необходимость совершенствования механизмов управления типичным крупным российским предприятием.

Зарубежная практика управления рассматривает усилия по созданию эффективных механизмов менеджмента, как важнейшую задачу для успешного развития бизнеса и укрепления предприятий и организаций. Это в свою очередь влияет на имидж предприятий и фирм, делает их более привлекательными для инвесторов, повышает их рыночную ценность. Все перечисленное следует рассматривать, как единый, достаточно сложный механизм.

Изучение управленческого опыта в экономически развитых странах показывает, что деятельность крупных предприятий в рассматриваемой области носит систематический характер. Затраты при планировании к реализации каждого из компонентов управления

носят глубоко осмысленный характер (достигают 2-5% общих затрат при ведении бизнеса), а практику тиражирования эффективных механизмов хозяйствования можно квалифицировать, как повсеместную. Как правило, комплексные работы по совершенствованию механизмов управления носят целевой характер, а форма организации всего комплекса работ имеет статус целевого проекта.

Практика кадрового обеспечения работ в рассматриваемой области предполагает целенаправленную специальную подготовку специалистов по весьма обширному спектру научных знаний. Это находит отражение и в требованиях образовательных стандартов стран Европы и Америки. Программы подготовки специалистов в университетах охватывают такие важные направления, как:

- стратегическое управление,
- моделирование бизнес-процессов,
- системы менеджмента качества,
- контроллинг,
- корпоративные системы ERP-класса,
- управление проектами.

Таким образом, можно констатировать, что современная практика создания эффективных механизмов управления предприятиями и организациями в зарубежном опыте носит комплексный целенаправленный характер и охватывает многие сферы деятельности в том числе науку и образование.

Анализ проблемных вопросов управления для характерных российских предприятий и сравнительный анализ работы предприятий развитых стран Западной Европы позволяет сделать следующие выводы;

- сложившийся и практически поддерживаемый уровень развития функционального спектра управления не имеет необходимой полноты для обеспечения устойчивого хозяйствования в изменяющихся внешних условиях;
- методическая наполненность российской практики уп-

равления не охватывает на современном уровне развития решение вопросов стратегического управления, маркетинговых исследований, управления качеством, управления затратами, подготовки персонала;

- уровень документального оформления содержательной части функций и процедур управления имеет не достаточную детализацию, а практика целевого ведения работ по комплексному совершенствованию механизмов управления незначительна;

- компьютерное обеспечение управленческой и производственной деятельности следует характеризовать, как имеющее слабое развитие;

- практический опыт успешных модернизаций с целью создания современных механизмов управления на предприятиях Российской Федерации незначителен;

- уровень затрат для характерных российских предприятий на создание и поддержание технологий управления чрезвычайно низок (менее 1% в общей структуре затрат);

- уровень научного обоснования и сопровождения практических "работ в рассматриваемой области требует комплексного развития с охватом различных областей знаний.

Несомненно, активизация практических работ по созданию эффективных механизмов и, следовательно, технологий управления востребованы временем. Промышленным предприятиям необходимо формировать активную внутреннюю политику для решения обозначенных проблемных вопросов.

Необходимость проведения реформ находит все большее понимание у руководителей промышленных предприятий. Анализ желаемых перемен неизбежно приводит каждого компетентного руководителя к составлению обширного перечня необходимых мероприятий, отражающих суть предстоящих изменений.

Однако, имеющий место некоторый субъективизм в выбо-

ре этих приоритетов, ориентированный, в основном, на перманентное желание увеличения прибыли, тотальное развитие маркетинга или повышение квалификации кадров, не всегда соответствует важнейшим задачам предприятия.

Упрощенное восприятие процесса реформирования и естественное желание осуществления максимального количества необходимых изменений в малый промежуток времени повышает риск в достижении ожидаемых результатов.

В этой связи представляется целесообразным предложить для приоритетного решения комплексную задачу модернизации внутреннего механизма практически любого предприятия - создание интегрированной технологии управления с охватом наиболее важных системообразующих компонентов:

- управления качеством,
- управление информацией,
- управление затратами.

Такое решение в сочетании с еще одним всеохватывающим компонентом - управление персоналом позволит начать созидательное движение в этой весьма не простой сфере деятельности. Такой подход в методологическом плане будет в достаточной мере соответствовать принципам TQM (Total Quality Management - всеобщее управление качеством), что является общепризнанной тенденцией в мире.

Раскрывая содержательную часть предлагаемого комплекса, следует рекомендовать ввести в практику работы крупных промышленных предприятий:

- создание в соответствии со стандартами ISO серии 9000 систем качества и их последующую сертификацию;

- создание корпоративных интегрированных информационно-управляющих систем ERP-класса (Enterprise Resource Planning - планирование ресурсов предприятия), работающих в режиме реального времени;

- разработку (построение) и внедрение организационно-

методических комплексов контроллинга.

Последнее из выше перечисленного требует особых пояснений.

Рассматривая методические аспекты управления предприятием в экономически развитых странах, целесообразно сделать акцент на практическом использовании методологии контроллинга. Практическое применение контроллинга, как эффективного инструмента с развитыми системами учета и планирования, позволяет обеспечивать руководителей различных уровней необходимой управленческой информацией. Объективная полнота и высокая степень детализации такой информации в сочетании с автоматизацией ее сбора и последующей высокопроизводительной компьютерной обработкой, создает возможность гибкого управления затратным механизмом предприятия. Техническое обеспечение решения таких задач осуществляется, как правило, с исполь-

зованием упомянутых выше гибко настраиваемых информационно-управляющих ERP-систем.

В целом, следует отметить невысокий практический уровень проработанности организационных, методических и технических решений для широкого применения контроллинга в отечественной практике управления. Можно констатировать, что глубоко осмысленное практическое приложение контроллинга на текущий момент носит скорее исключительный характер, нежели нормы.

Трактовка и практическое приложение контроллинга в современном управлении имеет различные варианты. С одной стороны это объясняется спецификой применения этой методологии и внутренней политикой предприятия, с другой - некоторой открытостью для научного осмысления этой предметной области. Все это представляет интерес и для практических работников, и для профильных специалистов.

Литература

1. Антропов В.А., Пиличев А.В. Современные проблемы управления персоналом предприятий. Екатеринбург: Инст. экон. Уро РАН, 2001. - 47 с.
2. Белов Г.В., Быцкевич В.М. Технологии промышленного менеджмента- М.: Металлургия, 2000. 288 с.
3. Богатко А.Н. Система управления развитием предприятия (СУПР). -М.: Финансы и статистика, 2001. - 240 с.
4. Жданов С. А. Основы теории экономического управления предприятием: Учебник. - М.: Издательство «Финпресс», 2000. 384 с.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ.- М.: «Дело», 1992.- 702 с.
6. Черезов А.В. Устойчивый экономический рост крупных предприятий и их структурных подразделений в условиях перехода к рынку. -М: Издательство «Экономика», 2000.- 157 с.

Формирование организационно-экономического механизма управления региональным кластером познавательного туризма

Филушкина Мария Игоревна, аспирант кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма ГУУ

Боков Михаил Алексеевич, д.э.н., проф. кафедры менеджмента ГУУ

В статье рассмотрены задачи формирования организационно-экономического механизма управления региональным кластером познавательного туризма. Показаны преимущества кластерного развития объектов познавательного туризма по сравнению с традиционным. Представлена совокупность методологических подходов к управлению региональным кластером познавательного туризма.

Ключевые слова: Организационно-экономический механизм, кластерное развитие объектов познавательного туризма, подходы к управлению, методы управления, преимущества кластеров

FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT BY THE REGIONAL CLUSTER OF INFORMATIVE TOURISM Filushkina M.I., Bokov M.A

In article problems of formation of the organizational and economic mechanism of management are considered by a regional cluster of informative tourism. Advantages of klasterny development of objects of informative tourism in comparison with traditional are shown. Set of methodological approaches to management of a regional cluster of informative tourism is presented.

Keywords: The organizational and economic mechanism, klasterny development of objects of informative tourism, approaches to management, methods of management, advantages of clusters.

Познавательный туризм является одной из разновидностей туристской сферы и заключается в организации туров исторической, культурной, познавательной направленности. Культурно-познавательные мотивации в настоящее время являются ведущими в структуре туристских поездок и поэтому доля культурного туризма в общемировом туристском потоке составляет не менее 40 %. В мире объекты познавательного туризма становятся местами притяжения все большего числа туристов.

Познавательные туры разрабатываются туристскими операторами исходя из круга интересов потенциальных туристов. Организационно познавательный туризм развивается в двух основных направлениях: а) стационарные туры, которые рассчитаны на пребывании туристов в одном туристском центре, б) маршрутизированные туры, которые предусматривают посещение нескольких центров, по заранее составленному графику. В обоих случаях для туристских менеджеров необходимо решить достаточно сложную задачу – объединить организационно и логически в программу осмотра (посещения) некоторое число объектов исторической, культурной, познавательной направленности, а следовательно соответствующих хозяйствующим субъектам. Чем лучше разработана программа познавательного тура, тем более рационально и системно используются уникальные ресурсы для туризма, полнее удовлетворяются стремления человека расширить свой кругозор, составить целостную модель явления, осмыслить жизненный путь, получить стимулы для творческого самовыражения [3, 6].

Сформированный комплекс познавательных ресурсов служит предпосылкой для организации культурно-познавательных видов рекреационных занятий, на этой основе оптимизируют рекреационную деятельность в целом. Образующие культурно-историческими объектами пространства в известной мере определяют локализацию туристских потоков и направления экскурсионных маршрутов.

Туристская индустрия является одной из наиболее заинтересованных отраслей бизнеса в сохранении и возрождении познавательных объектов, поскольку перегруженность объектов осмотра приводит не только к ухудшению состояния памятников, но и к понижению качества туристского восприятия. Поэтому важным аспектом познавательного туризма состоит в том, чтобы объединить две противоположные, на первый взгляд, тенденции – сохранять познавательные объекты и развивать познавательный туризм. Мировой практикой накоплен весьма обширный опыт регулирования на национальном (государственном) и местном уровнях взаимоотношений между туристской индустрией и объектами культурного и природного наследия, в результате чего объекты не только сохраняются, но и возрождаются, приобретают новые формы своего существования, использования и развития. Повсеместно в европейских странах увеличивается число местных администраций, стремящихся сохранить, восстановить местные объекты культурного наследия или реставрировать старые кварталы городов и их архитектурные памятники в целях привлечения туристских континентов. Это достигается путем применения комплекса законодательных, организационных и информационных мер, а также новых технологий, в результате которых заинтересованные в сохранении объектов наследия стороны получают необходимые стимулы и поддержку при организации туристско-рекреационной и экскурсионно-познавательной деятельности [2].

Современные тенденции развития познавательного туризма обозначили проблему поиска новых механизмов его управления.

Несмотря на разнородность и множественность объектов познавательного туризма, все они объединены общей целью - удовлетворение растущих и изменяющихся потребностей туристов путем предоставления спектра соответствующих услуг и оказание достойной культуры обслуживания.

В настоящее время объекты познавательного туризма отдельных регионов функционируют и развиваются без единого управления со стороны региональных органов власти. Это приводит к негативным последствиям, связанным с нарушением воспроизводства и сохранности объектов познавательного туризма.

Создание благоприятных условий деятельности объектов познавательного туризма в регионе требует управления в виде единого хозяйственного комплекса, имеющего определенные границы и особенности. Обеспечение сбалансированного развития познавательного туризма региона должно предусматривать создание центров экономического роста на основе использования возможностей и преимуществ региона, осуществление инфраструктурных инвестиций с учетом интересов хозяйствующих субъектов и приоритетов пространственного развития. Прогрессивной формой пространственной локализации экономики в современных условиях можно считать кластерные организационные технологии, с помощью которых происходит обмен информацией, устанавливаются единые критерии качества, правила подготовки персонала, цивилизованные конкурентные условия.

Образование кластеров в сфере познавательного туризма даст возможность осуществить переход от количественного к новому качественному развитию объектов притяжения туристов, создать долгосрочную стратегию устойчивого развития объектов познавательного

туризма и территорий. Видятся следующие преимущества кластерного развития объектов познавательного туризма по сравнению с традиционным:

а) возможность устойчивого развития сферы познавательного туризма;

б) создание эффекта синергизма за счет скооперированной деятельности участников кластера, проявляющийся как в росте экономических показателей деятельности объектов познавательного туризма, так и в усилении влияния познавательного туризма на внутренний мир туриста;

в) снижение рисков, связанных со спецификой деятельности объектов познавательного туризма;

г) снижение текущих затрат на поддержание объектов познавательного туризма за счет формирования общей инфраструктуры и создания интегрируемых услуг;

д) усиление функции координации за счет внутрикластерной иерархии и рыночного механизма;

е) накопление специализированной информации (знаний), доступ к которой лучше организован и требует меньших издержек, облегчение движения потоков информации;

ж) ускоренное реагирование на потребности покупателей, поскольку раньше обнаруживаются тенденции туристского спроса.

Формированию кластера объектов познавательного туризма должно предшествовать его развернутое обоснование. Анализу подлежат: возможности, условия, способы консолидации активов; необходимость и целесообразность централизации управления (с точки зрения организации управления и по эффективности осуществления функций управления); степень активизации инвестиционной деятельности и наращивания познавательного потенциала объектов; полезность преобразования управления отдельных объектов и связей между ними; направления развития партнерских отношений между участниками кластера [5].

Активация и развитие кластера принято называть кластерной

инициативой. Исследование европейскими учеными множества целей кластерных инициатив позволило обобщить их в нескольких категориях: развитие социального капитала (формирование сетей); поощрение экспансии компаний, входящих в кластер; инновационная деятельность и распространение технологий; обучение; коммерческое партнерство; политическое лоббирование. Часть типовых целей кластерных проектов представлена в табл. 1.

К базовым моделям кластеризации объектов познавательного туризма следует отнести:

- консорциум, корпорацию, кооператив как образования, созданные путем объединений капиталов и человеческого потенциала юридических и физических лиц;

- аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг, реинжиниринг, представляющими контрактную систему взаимоотношений между участниками кластера.

Состав кластера может быть представлен как исключительно объектами познавательного туризма, так и совокупностью различных организаций, обслуживающих туристов, в частности, туристскими фирмами, транспортными предприятиями, гостиничным хозяйством, информационными службами. Целесообразно выделить приоритетных объектов, которые:

- положительно влияют на наибольшее число участников кластера;

- позиционируют регион на международном и общероссийском рынке познавательного туризма;

- закрывают брешь в обслуживании туристов;

- предпочтительно по экологическим соображениям;

- обладают высоким экономическим эффектом.

Эффективность деятельности кластера определяется характером взаимоотношений участников кластера с региональными органами управления. Кластерный подход дает преимущества, как для участников кластера, так для региональных органов управления и регионального бизнес - сообщества.

Таблица 1
Некоторые цели кластерных инициатив [4]

Редкость цели	Категории целей			
	Развитие социального капитала (формирование сетей)	Инновационная деятельность и распространение технологий	Коммерческое партнерство	Лоббистская деятельность
Распространенные цели (75% всех кластерных инициатив)	Интеграция фирм / людей	Содействие повышению конкурентоспособности. Создание новых технологий		
Относительно распространенные цели (50% всех кластерных инициатив)	Распространение информации о кластере	Анализ прогрессивных направлений. Распространение технологий в кластере. Улучшение производственного процесса.	Содействие экспорту. Бизнес поддержка компаниям кластера. Сбор информации о рынках	Лоббирование инфраструктурных проектов
Редкие цели (25% всех кластерных инициатив)	Изучение кластера. Создание отчета о кластере	Установление стандартов технического регулирования	Координация сбытовой деятельности. Ограничение конкуренции	Улучшение регулирования и политики. Лоббирование субсидий. Частные инфраструктурные проекты

Исследователи отмечают три класса преимуществ реализации кластерного подхода в региональном управлении. Во-первых, для региона происходит увеличение налогооблагаемой базы, числа работающих мест; происходит рост инвестиционной привлекательности региона, его политической, экономической и социальной значимости; усиливается взаимодействие с бизнесом. Во-вторых, получает определенные преимущества региональный бизнес: снижаются транзакционные издержки, усиливаются возможности выхода на глобальные рынки, активизируется инновационная деятельность, развивается рыночная инфраструктура, усиливается взаимодействие с администрацией региона. В-третьих, наблюдается выигрыш для участников кластера: происходит более гарантированная реализация услуг, повышается доступность ресурсов, усиливается обмен информацией, знаниями, появляются возможности для диверсификации деятельности, появляются дополнительные конкурентные преимущества [1].

Следует отметить важнейший класс преимуществ реализации кластерного подхода в региональном управлении, относящийся к потребителю соответствующих услуг. В отсутствие выигрыша потребителя от кластеризации объектов познавательного туризма все другие выигрыши выглядят аморально.

Управление региональным кластером объектов познавательного туризма следует рассматривать как один из элементов регионального управления. Исследования свидетельствуют о том, что большая часть проблем регионального управления возникает из-за отсутствия стратегически ориентированного организационно-экономического механизма управления. Организационно-экономический механизм управления региональным кластером объектов познавательного туризма будем понимать систему элементов, определяющих целевые управляющие воздействия на объект управления, обеспечивающих реализацию кооперационных взаимодействий участников кластера с целью реализации потенциала объектов по-

знавательного туризма для эффективного достижения желаемого результата. Основная цель организационно-экономического механизма управления видится как создание системы взаимоотношений между участниками кластера, способствующей противостоению воздействию негативных факторов, оперативному внесению корректив в деятельность участников кластера и реагированию на изменения окружающей среды.

Главной задачей организационно-экономического механизма является обеспечение организационного единства хозяйствующих субъектов регионального кластера объектов познавательного туризма в повышении эффективности деятельности, создании необходимых условий для удовлетворения познавательных потребностей туристов.

Организационно-экономический механизм управления региональным кластером объектов познавательного туризма должен формироваться на основе системы принципов, которые должны отражать наиболее существенные, объективно необходимые закономерности и взаимосвязи, возникающие в процессе функционирования и развития кластера. К таковым отнесем: принципы партнерства, системности, ресурсного и организационного обеспечения, целеполагания.

Характерные особенности процессов, происходящих в региональных кластерах объектов познавательного туризма возможно учесть при ориентации на совокупность методологических подходов к управлению (интеграционный, клиентоориентированный, процессный, инновационный).

Интеграционный подход к управлению нацелен на исследование и усиление взаимосвязей: между отдельными участниками кластера, подсистемами и элементами системы управления кластером, между уровнями и субъектами управления. При этом происходит углубление сотрудничества субъектов управления, их объединение, углубление взаимодействия и взаимосвязей между компонен-

тами системы управления. Интеграция дает кластеру дополнительные возможности повысить качество реализуемых услуг, улучшить взаимодействие элементов управления в результате расширения сотрудничества по горизонтали независимых организаций. Применение интеграционного подхода к менеджменту открывает огромные возможности в нахождении новых конкурентных преимуществ фирмы в совершенствовании систем менеджмента.

Клиенто-ориентированный подход выступает контрольным элементом в управлении и помогает активно управлять изменениями в региональном кластере объектов познавательного туризма.

При этом подходе происходит нацеленность участников кластера на конечный практический результат – удовлетворение познавательных потребностей туристов, ориентация кластера на долговременные результаты деятельности, преодоление монополизма и создание конкурентных преимуществ. Происходит активное приспособление процесса оказания услуг в регионе к требованиям существующих и потенциальных клиентов. Клиентоориентирование выступает одновременно стратегическим подходом к развитию кластера, обеспечивающий повышение его конкурентоспособности и рост доходности участников, подразумевающий мобилизацию ресурсов на выявление, вовлечение, привлечение туристов и удержание наиболее прибыльных из них, за счет повышения качества обслуживания и удовлетворения их потребностей.

Процессный подход основан на концепции, согласно которой управление — это непрерывная взаимосвязь действий и функций. Таким образом, процессный подход представляется процессом формирования целей и способов их достижений, деятельностью, ограниченной в пространстве и во времени, требующей для реализации комплекса управленческих ресурсов. К ресурсам, необходимым для осуществления процессов управле-

ния кластером отнесем информацию, человеческие ресурсы, финансы, время, организационно-административные и материально-технические ресурсы. Оценка качества процессов управления как процессов принятия и реализации управленческих решений осуществляется по показателям результативности и эффективности. При этом анализ эффективности процессов управления требует рассмотрения управленческих ресурсов как инвестиций, использование которых приводит к приросту экономического эффекта в будущем. Для построения эффективной системы управления процессами, протекающими в региональном кластере, необходимыми условиями выступают: лидерство руководства кластером и его объектами, командная работа и обучение всех подразделений кластера, неукоснительное соблюдение плана разработки и внедрения системы управления бизнес-процессами.

Особое значение приобретает усиление позиций инновационного подхода к управлению региональным кластером объектов познавательного туризма, как наиболее гибкого и эффективного подхода в изменчивой среде. Стратегия инновационного поведения на уровне управления региональной системой познавательного туризма может варьироваться от активно-приспособительной до активно-адаптирующей. В первом случае управленческая система ориентируется преимущественно на изменения внутри кластера, стремится приспособить его к изменениям внешней среды: социальной, культурной, правовой, экономической. Во втором случае инновации на управленческом уровне направлены не только на изменение деятельности кластера в соответствии с потребностями внешней среды, но воздействуют на внешнюю для кластера среду с целью использования ее возможностей для реализации познавательных программ. Активно-адаптирующая инновационная стратегия является более адекватной стремительному темпу перемен в обществе.

В отличие от других подходов, инновационный подход, способствующий инновационной активности хозяйствующих субъектов, позволяет взглянуть на проблему совершенствования управления региональным кластером объектов познавательного туризма как социальную проблему и расширить границы ее исследования.

Таким образом, задачи формирования организационно-экономического механизма управления региональным кластером познавательного туризма заключаются в создании условий для поиска путей взаимовыгодного сотрудничества и кооперации, более глубокой интеграции различных объектов, удовлетворяющих познавательные потребности туристов.

Литература

1. Ахтариева Л. Г., Маннапов Р. Г. Современное развитие системы управления регионом: методология, инструментарий, механизмы. - Уфа: Уфимская гос. акад. экономики и сервиса, 2010. - 220 с.
2. Инновационная политика в сфере сохранения культурного наследия и развития культурно-познавательного туризма: Итоги Междунар. конф. / Москва, 25—27 ноября 2005 г. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. - 166 с.
3. Каменщиков И. А. Управление культурно-познавательным туризмом в России: автореферат дис. ... кандидата экономических наук / Гос. ун-т упр., Москва, 2005. - 25 с.
4. Куценко Е. С. Кластеры в экономике: Основы кластерной политики государства. - [Электронный ресурс]. - <http://www.promcluster.ru/index.php/publications>.
5. Пилипенко В. И. Кластерная политика. - Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2012. - 124 с.
6. Туризм в контексте культур и цивилизаций. - Материалы Всероссийской научно-практической конференции, 3 февраля 2010 года / Санкт-Петербургский гуманитарный ун-т профсоюзов; [науч. ред. Г. М. Бирженюк]. - Санкт-Петербург: СПбГУП, 2010 - 143 с.

Модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов. Обратная иерархия

Покровский Андрей Михайлович,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Представлена обратная иерархическая модель рисков инвестиций в проекты по модернизации производственных процессов на предприятии, направленная на оценку видов рисков с учетом их специфики для различных направлений инвестиций. Модель предназначена для тестирования экспертно-аналитической системы Expert Solution.

Ключевые слова: обратная иерархия, экспертно-аналитическая система, инновационный проект, модель данных.

DATA MODEL FOR TESTING THE EXPERT-SYSTEM COMPARISON OF ANALYTICAL INNOVATIVE PROJECTS. CONTACT HIERARCHY
Pokrovsky A.M.

Represented by the inverse hierarchical model of risk investments in the modernization of production processes in the enterprise, designed to assess the kinds of risks with regard to their specificity for different directions of investment. The model is designed to test the expert-analytical systems Expert Solution.

Keywords: inverse hierarchy, expert-analysis system, an innovative project, the data model.

В работе [1], посвященной разработке модели данных, предназначенной для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов в условиях неопределенности, отмечались достоинства и недостатки трехуровневой модели прямой иерархии. В представленном в данной работе конкретном примере модели оценки рисков инвестиционных проектов по модернизации производственных процессов на предприятии достаточно детально оценивались риски направлений инвестирования инновационных проектов, но не веса видов рисков, которые оценивались «интегрально», без учета их специфики для различных направлений инвестиций.

Этот недостаток прямой иерархии преодолевается в модели обратной иерархии, в которой на нижнем уровне рассматриваются виды рисков, а на среднем уровне – направления инвестирования. Анализ результатов наполнения обратной иерархической модели экспертными знаниями и посвящена данная публикация.

Изложению этих результатов предпослано следующее замечание. В нашей предыдущей публикации модель прямой иерархии была названа моделью риск-анализа инвестиционных проектов промышленного предприятия по модернизации производственного процесса. Однако здесь следует уточнить, что фактически эта модель преследовала оценку рисков направлений инвестирования в инвестиционные проекты, а виды риски, как таковые, играли роль критериев этих оценок. Отсюда следует, что моделью риск-анализа инвестиционных проектов промышленного предприятия по модернизации производственного процесса скорее является не прямая, а обратная иерархия, представленная на рис. 1.

Эта иерархическая модель, как и предыдущая, также содержит три уровня:

- цель – риск-анализ инвестиционных проектов промышленного предприятия по модернизации производственного процесса;
- альтернативные инвестиционные проекты: переход на менее затратные технологии; замена изношенного оборудования; выпуск продукции, новой для предприятия; обучение кадров;
- виды проектных рисков: производственный, инвестиционно-финансовый, рыночный, финансовый, социальный.

В отличие от модели прямой иерархии, в модели обратной иерархии число видов рисков, с учетом полученных ранее результатов, сокращено до пяти.

Напомним определения видов рисков:

- производственный риск – риск невыполнения планируемых объемов работ и/или увеличения затрат, недостатки производственного планирования и, как следствие, увеличение текущих расходов предприятия;
- инвестиционно-финансовый риск – риск возможного обесценивания инвестиционно-финансового портфеля, состоящего как из собственных ценных бумаг, так и приобретенных;
- рыночный риск – риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок, как собственной национальной единицы, так и зарубежных курсов валют;
- финансовый риск – риск, связанный с осуществлением операций с финансовыми активами;

- социальный риск инвестиционного проекта связан с социальными последствиями реализации проекта, и, соответственно, как с социальной неподготовленностью проекта, так и с возможностью отторжения этих изменений социальной средой.

На рис. 1, полученном в экспертно-аналитической системе Expert Decide в результате опроса одного из экспертов, приведены риски направлений инвестиций и веса видов рисков. При работе с экспертом вопросы формулировались следующим образом:

1. В какой степени риски направлений инвестирования инвестиционных проектов промышленного предприятия по модернизации производственного процесса значимы относительно друг друга?

2. В какой мере различные виды риски инвестиционных проектов промышленного предприятия по модернизации производственного процесса являются более характерными для каждого из направлений инвестиций?

Ниже приведены матрицы парных сравнений – одна размером 4x4 для четырех направлений инвестирования и четыре матрицы парных сравнений видов рисков размером 5x5 для пяти видов рисков по каждому из четырех направлений инвестирования, на основе которых получены представленные на рис. 1 результаты.

На рис. 2 распределение рисков направлений инвестирования инновационных проектов представлено в наглядной графической форме. Из этой диаграммы видно, что, как и ранее в прямой иерархической модели, наиболее рискованным эксперт считает модернизацию производственных процессов на предприятии в направлении выпуска новой для него продукции – весомость риска этого направления 47,6% (ранее – 39,3%). Наименьшим риском характеризуется направление «обучение кадров» – весомость риска этого направ-



Рис. 1. Концептуальная иерархическая модель оценки рисков инвестиционных проектов по модернизации производственных процессов на предприятии. Числа в модели отвечают результатам обработки данных опроса одного из экспертов

Таблица 1
Сравнение элементов 2-го уровня

	ОБОРУДОВАН.	ТЕХНОЛОГИИ	ПРОДУКЦИЯ	КАДРЫ
ОБОРУДОВАНИЕ	1,000	2,000	0,500	5,000
ТЕХНОЛОГИИ	0,500	1,000	0,333	4,000
ПРОДУКЦИЯ	2,000	3,000	1,000	6,000
КАДРЫ	0,200	0,250	0,167	1,000

Таблица 2
Замена оборудования – сравнение элементов 3-го уровня

	ПРОИЗВОД.	ИНВЕСТ.-ФИН.	РЫНОЧН.	ФИНАНС.	СОЦИАЛ.
ПРОИЗВОДСТВ.	1,000	1,000	2,000	1,000	1,000
ИНВЕСТ.-ФИН.	1,000	1,000	2,000	1,000	2,000
РЫНОЧНЫЙ	0,500	0,500	1,000	0,500	1,000
ФИНАНСОВЫЙ	1,000	1,000	2,000	1,000	2,000
СОЦИАЛЬНЫЙ	1,000	0,500	1,000	0,500	1,000

Таблица 3
Переход на новые технологии – сравнение элементов 3-го уровня

	ПРОИЗВОД.	ИНВЕСТ.-ФИН.	РЫНОЧН.	ФИНАНС.	СОЦИАЛ.
ПРОИЗВОДСТВ.	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ИНВЕСТ.-ФИН.	1,000	1,000	3,000	1,000	1,000
РЫНОЧНЫЙ	1,000	0,333	1,000	0,333	0,333
ФИНАНСОВЫЙ	1,000	1,000	3,000	1,000	2,000
СОЦИАЛЬНЫЙ	1,000	1,000	3,000	0,500	1,000

ления 5,9% (ранее – 5,2%), риски направления модернизации «замена оборудования» и «переход на менее затратные технологии» занимают промежуточное положение – веса 0,289 и 0,176 против прежних 0,315 и 0,240 соответственно.

Как видно из приведенных данных, результаты сравнения рисков направлений инвестиций в модернизацию производственных процессов на предприятии несколько иные, чем те, которые были получены ранее, но их ранжирование осталось

тем же. (Заметим, что, в принципе, направление инвестиций «обучение кадров», характеризующееся весомостью риска 0,059, можно было бы исключить из дальнейшего анализа, однако мы сохраняем это направление в модели обратной иерархии в целях последующего сравнения результатов, получаемых в разных моделях риск-анализа.)

Изменился и глобальный вектор рисков, полученный в результате интегрирования локальных векторов рисков с учетом весомости рисков направ-

Таблица 4
Выпуск новой продукции – сравнение элементов 3-го уровня

	ПРОИЗВОД.	ИНВЕСТ.-ФИН.	РЫНОЧН.	ФИНАНС.	СОЦИАЛ.
ПРОИЗВОДСТВ.	1,000	0,333	0,250	0,333	3,000
ИНВЕСТ.-ФИН.	3,000	1,000	0,333	1,000	3,000
РЫНОЧНЫЙ	4,000	3,000	1,000	3,000	3,000
ФИНАНСОВЫЙ	3,000	1,000	0,333	1,000	4,000
СОЦИАЛЬНЫЙ	0,333	0,333	0,333	0,250	1,000

Таблица 5
Обучение кадров – сравнение элементов 3 уровня

	ПРОИЗВОД.	ИНВЕСТ.-ФИН.	РЫНОЧН.	ФИНАНС.	СОЦИАЛЬ.
ПРОИЗВОДСТВ.	1,000	0,500	1,000	0,500	1,000
ИНВЕСТ.-ФИН.	2,000	1,000	2,000	1,000	2,000
РЫНОЧНЫЙ	1,000	0,500	1,000	0,500	1,000
ФИНАНСОВЫЙ	2,000	1,000	2,000	1,000	2,000
СОЦИАЛЬНЫЙ	1,000	0,500	1,000	0,500	1,000

лений инвестиций – рис. 3: вес рыночного риска уменьшился с 0,441 до 0,264, веса инвестиционно-финансового и финансового рисков, напротив, повысились с 0,102 до 0,224 и с 0,165 до 0,237 соответственно, веса производственного и социального рисков изменились лишь немного – с 0,147 до 0,155 и с 0,091 до 0,119.

Результаты обработки экспертных данных по рискам направлений инвестиций в модернизации производственных процессов на промышленном предприятии, а также данные по глобальному и локальным векторам значимости видов рисков сведена в табл. 6.

В наглядной графической форме приведенные в табл. 6 результаты обработки экспертных

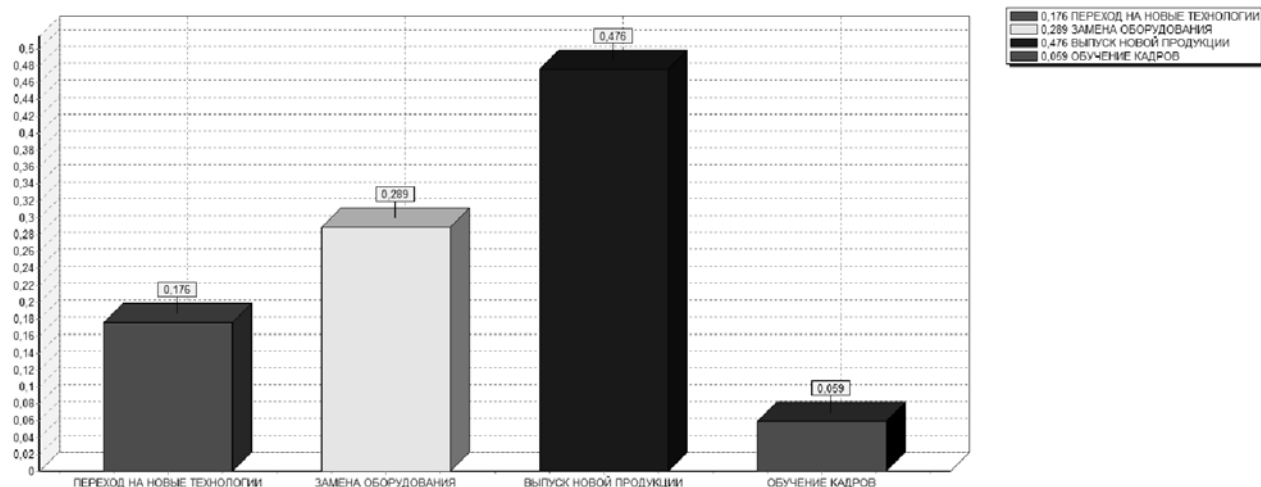


Рис. 2. Риски направлений инвестиций в модернизацию производственных процессов на предприятии

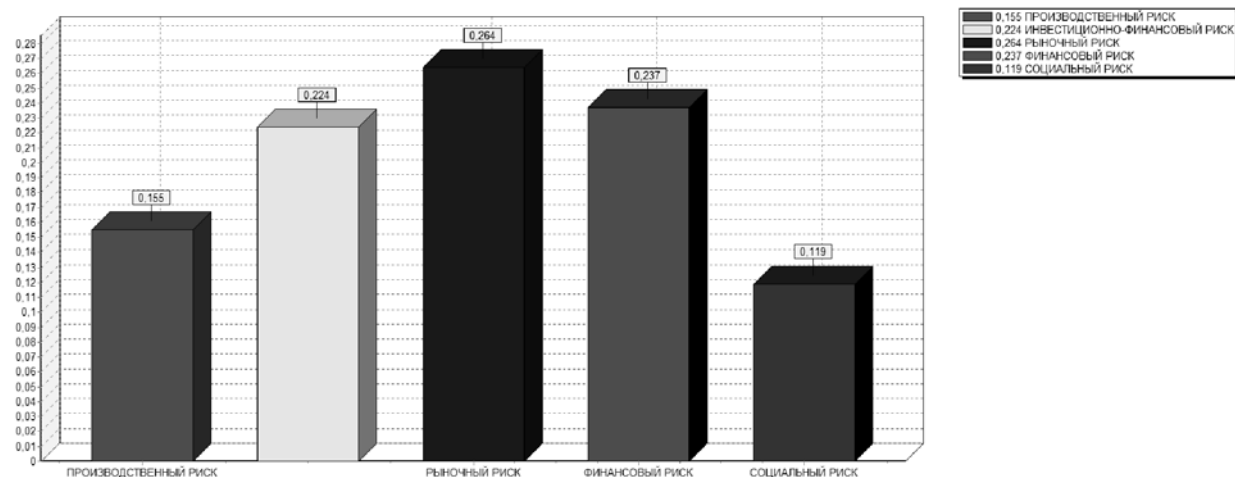


Рис. 3. Глобальный вектор рисков, полученный в результате интегрирования локальных векторов с учетом весомости рисков направлений инвестиций

данных представлены на рис. 4.

Из рис. 4 а следует, что если по направлению «производство новой продукции» преобладает рыночный риск, то остальные виды рисков не столь значимы. Это же видно из анализа диаграмм рис. 4 б. На рис. 4 б обращает на себя также внимание, что инвестиции в обучение кадров, по мнению опрошиваемого эксперта, в основном связаны с инвестиционно-финансовыми и финансовыми рисками.

Сведем данные, полученные по результатам реализации прямой и обратной иерархической модели риск-анализа инвестиционных проектов по модернизации производственных процессов на промышленном предприятии, в табл. 7.

Видно, что наибольшие отличия наблюдаются для таких компонент глобального вектора значимости видов рисков, как инвестиционно-финансовый, рыночный и финансовый, тогда как вектор весов рисков направлений инвестиций претерпел меньшие изменения (рис. 5).

Сравнивая результаты оценок векторов рисков направлений инвестиций, полученных по прямой и обратной иерархической модели риск-анализа инвестиционных проектов по модернизации производственных процессов на промышленном предприятии, можно заключить, что один и тот же эксперт существенно корректирует свои суждения об относительной значимости их рисков, следовательно, помимо прямой иерархии экспертам необходимо также предъявлять также обратную иерархию. Заметим также, что и в прямой, и в обратной иерархических моделях не учитывалась обратная связь между уровнем видов рисков, с одной стороны, и уровнем направлений инвестиций, с другой, а это может быть учтено в сетевой модели. При этом нет необходимости привлекать экспертов к работе по сетевой модели, достаточно использовать данные, полученные в результате реализации прямой и обратной иерархических моделей.

Таблица 6

Риски направлений инвестиционных проектов по модернизации производственных процессов на промышленном предприятии

Направление модернизации	Риск направления инвестиций	Вид риска				
		Производственный	Инвестиционно-финансовый	Рыночный	Финансовый	Социальный
Замена оборудования	0,289	0,223	0,252	0,126	0,252	0,148
Переход на новые технологии	0,176	0,192	0,231	0,102	0,270	0,205
Выпуск новой продукции	0,476	0,102	0,198	0,422	0,210	0,067
Обучение кадров	0,059	0,143	0,286	0,143	0,286	0,143
Взвешенный риск		0,155	0,224	0,264	0,237	0,119

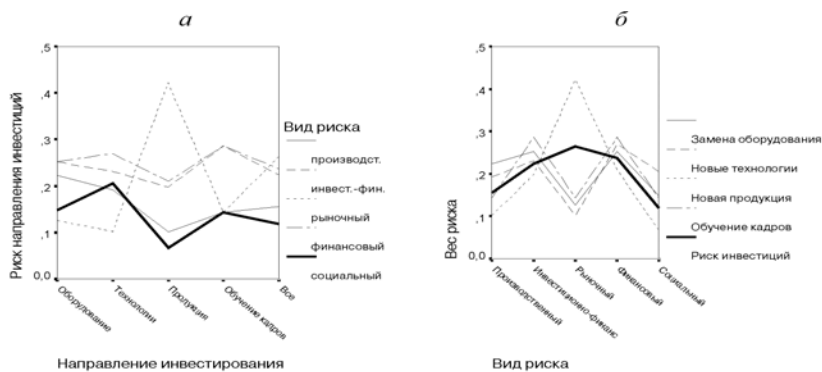


Рис. 4. Результаты оценки весов рисков направлений инвестирования (а) и значимости видов риска (б)

Таблица 7

Риски направлений инвестиций и значимость видов риска инвестирования в модернизацию предприятия промышленности (модели прямой и обратной иерархии)

Иерархическая модель	Направления инвестиций				Виды риска				
	Замена оборудования	Переход на новые технологии	Выпуск новой продукции	Обучение кадров	Производственный	Инвестиционно-финансовый	Рыночный	Финансовый	Социальный
Прямая	0,315	0,240	0,393	0,052	0,147	0,102	0,411	0,165	0,091
Обратная	0,289	0,176	0,476	0,059	0,155	0,224	0,264	0,237	0,119

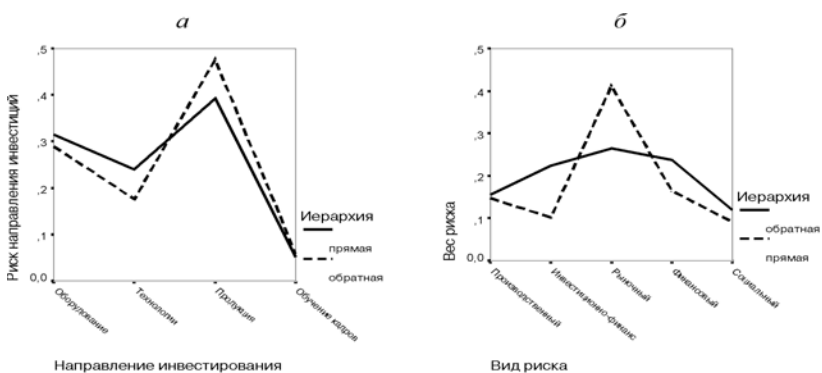


Рис. 5. Сравнение оценок весов рисков направлений инвестирования (а) и значимости видов риска (б) по модели прямой и обратной иерархии

Литература

1. Покровский А.М. Модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов. Прямая

иерархия // Инновационная экономика. М.: ГАСИС, 2010.

2. Кузнецов А.И., Шуметов В.Г. Expert Decide для Windows 95, Windows 98, NT, 2000, Me. Версия 2.2. Руководство пользователя. Орел, 2001.

Особенности формирования и развития инновационной инфраструктуры региона

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 теоретические основы формирования и развития инновационной инфраструктуры региона. Выделены существенные характеристики инновационной инфраструктуры, специфические особенности ее построения и развития. Проанализированы основные элементы инновационной инфраструктуры, их специфические черты и особенности построения в современной экономике Российской Федерации. Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инфраструктурное обеспечение, региональная инновационная система, региональная экономическая система, принципы, специфические особенности, элементы инновационной инфраструктуры региона, информационная инфраструктура, образовательная инфраструктура, технологическая сфера, кредитно-финансовая сфера.

Features of formation and development of innovative infrastructure of the region Bahtiev R.R.

The article considers theoretical bases of formation and development of the region's innovative infrastructure. Intrinsic characteristics of the innovative infrastructure, specific features of its construction and development are pointed out in it. The article analyses basic elements of innovative infrastructure, their peculiar features and features of construction in modern economy of the Russian Federation.

Keywords: innovative infrastructure, infrastructure providing, regional innovative system, regional economic system, principles, specific features, elements of innovative infrastructure of the region, informational infrastructure, educational infrastructure, technological sphere, credit and financial sphere.

Введение

Формирование и развитие региональной инновационной системы основывается на построении эффективно функционирующей инновационной инфраструктуры, которая обеспечивает создание особой инновационной среды, способствующей осуществлению воспроизводственного процесса на основе инноваций с положительной динамикой развития. Инновационная инфраструктура региона направлена на решение стратегических задач развития и реализацию местными предприятиями и организациями потенциальных конкурентных преимуществ, построение взаимодействий и взаимосвязи с другими регионами, поиск зарубежных партнеров, инициирование государственных программ на федеральном уровне с привлечением организаций и специалистов из разных областей науки и техники.

1. Сущность и понятие инновационной инфраструктуры региона

Эффективное управление региональной экономической системой определяет перспективы ее дальнейшего социально-экономического развития. В условиях инновационной экономики управление развитием региональной экономической системы предполагает создание благоприятных условий для положительной динамики основных показателей, характеризующих социально-экономическое развитие системы, а также для решения приоритетных задач инновационного развития региона. Инновационная составляющая в управлении региональной экономической системы должна обеспечить решение следующих основных задач [15]:

- организация региональной экономической системы, способной к массовому созданию и освоению инноваций;
- формирование полноценной инфраструктуры инновационной деятельности;
- разработка и реализация на практике мероприятий государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности;
- разработка и реализация на практике комплекса мер по сохранению и развитию НИОКР;
- создание условий, способствующих ускоренному развитию инновационного предпринимательства.

Развитие региональной экономической системы основывается на формировании инновационной инфраструктуры, позволяющей интегрировать инновационные процессы со всеми процессами, составляющими сущность региональной экономической системы.

В мировой научной литературе имеется богатый опыт создания инновационной инфраструктуры и отдельных ее элементов [10, 14, 18]. Формы и методы государственного участия в этом процессе в разных странах имеют свои особенности. Однако выделяются общие подходы, которые заключаются в следующем:

- главным «инициатором» создания инновационной инфраструктуры выступает государство. Именно оно создает правовые, организационные и экономические условия и механизмы, кото-

рые мотивируют участников процесса заниматься инновационным бизнесом, извлекая из него законно полученную прибыль;

- используется системный подход, позволяющий полученным с помощью государства знаниям преодолевать практически без разрывов весь сложный путь: от научных исследований и разработок до реализации инноваций, включающих в себя эти знания, на рынке наукоемких товаров и услуг, рынке интеллектуальной собственности.

Во многих странах имеются специальные законодательные нормы, регулирующие деятельность объектов инновационной инфраструктуры. К примеру, в Великобритании принят специальный закон, позволяющий университетам учреждать центры трансфера технологий, в большинстве стран законодательно установлены льготы для технопарков по налогам на землю, имущество, на прибыль, льготы на аренду помещений и т.п.

Вопрос создания инновационной инфраструктуры был поднят еще в 2003 году на коллегии, проводимой при Министерстве промышленности, науки и технологий, когда было определено, что создание инновационной инфраструктуры является ключевым звеном в переводе знаний в материальное богатство страны. В процессе ее создания и развития необходимо решить две основные задачи:

- формирование благоприятной нормативно-правовой базы инновационной деятельности при вовлечении результатов научных исследований в экономический оборот, прежде всего в вопросах охраны распоряжения и использования прав на интеллектуальную собственность;

- построение развитой инфраструктуры поддержки инновационной деятельности и быстрой передачи полученных результатов научных исследований, обладающих коммерчес-

ким потенциалом, в предпринимательский сектор для производства и вывода на рынок новых наукоемких товаров и услуг.

Решение данных задач обеспечивает создание условий для эффективного государственно-частного партнерства, направленного на создание инновационного сектора экономики в интересах государства, бизнеса и гражданского общества.

Экономически развитые страны органично встроили инновационную инфраструктуру в свои национальные инновационные системы. В результате сформировалась система государственно-частного инновационного партнерства, при котором государственная власть и бизнес выступают как равноправные партнеры, взаимно дополняя друг друга. Государство поддерживает научно-технологический сектор и систему образования, являющихся источниками инноваций, создает инновационную инфраструктуру и нормативно-правовую базу для стимулирования инновационного предпринимательства, а бизнес берет на себя весь коммерческий риск работы на рынке инновационной продукции, но и основную часть прибыли. Государство получает свои дивиденды от сбора налогов, решения социальных проблем и от укрепления своих позиций по отношению к другим государствам на мировой арене. Важно отметить, что такое взаимодействие государства и бизнеса целиком отвечает и интересам гражданского общества в целом.

В настоящее время успешное развитие национальных инновационных систем во многих странах связывают с интеграционными процессами, позволяющими достигать синергетических эффектов за счет объединения и координации элементов инновационной инфраструктуры.

Исследованию инфраструктурного обеспечения инновационного развития хорошо раз-

витых рыночных систем посвящены работы ряда отечественных и зарубежных ученых [2, 3, 7, 18]. Общими системными и отраслевыми аспектами инфраструктурного обеспечения инновационных процессов занимались отечественные исследователи Анчишкин А.И., Дагаев А.А., Лурье Е.А. и др. В работах Глазьева С.Ю., Шленова Ю.В., Яковца Ю.В. рассматривается влияние региональной специфики на выбор его экономического типа развития. Под инновационной инфраструктурой понимаются организации, способствующие осуществлению инновационной деятельности (инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации) [4, 17]. Арменский А.Е. предполагает, что меры государственной поддержки по созданию и комплексному развитию инфраструктуры национальной инновационной системы должны скоординировано осуществляться на федеральном, региональном и муниципальном уровнях [1].

Целью формирования инновационной инфраструктуры является повышение уровня и качества жизни населения на основе модернизации экономики и экономического роста, базирующихся на активизации инновационной деятельности и развитии научно-инновационного потенциала. Понятие «инновационная инфраструктура региона» рассматривается как важнейший фактор, обеспечивающий адаптацию экономики к прогрессивным технологиям, основанную на комплексном и долговременном взаимодействии между инновационной сферой и рынком. Выделяются следующие принципы [8] процесса формирования инфраструктуры инновационного развития:

- создание промышленных и инновационных кластеров;
- формирование новой деловой культуры;

- концепция средств и возможностей для оказания широкого спектра услуг в области инновационной деятельности;

- избирательность мер государственной и региональной поддержки инфраструктуры инновационного развития;

- рациональное размещение относительно потребителей инноваций.

Среди основных направлений развития инновационной инфраструктуры [2, 3, 9] выделяются следующие:

- создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата;

- информационное обеспечение научно-технической и инновационной деятельности;

- финансово-экономическое сопровождение научно-технической и инновационной деятельности с использованием различных бюджетных и внебюджетных источников средств;

- производственно-технологическую поддержку создания новой конкурентоспособной наукоемкой продукции и прогрессивных технологий, их практическое освоение на предприятиях;

- продвижение инновационных проектов, научно-технических разработок и наукоемкой продукции на региональный, межрегиональный, федеральный и зарубежный рынки, включая маркетинг, рекламно-выставочную деятельность, патентно-лицензионную работу и защиту интеллектуальной собственности;

- подготовку и переподготовку предпринимателей и других участников инновационного процесса;

- консалтинговую поддержку инновационного процесса.

Следовательно, необходимо построение эффективной инновационной инфраструктуры, каждый из элементов которой направлен на решение задач и выполнение определенных функций на различных этапах инновационного цикла: от проведения научных исследований и

разработок до создания, освоения производства и выведения на рынок новой наукоемкой продукции.

2. Элементы инновационной инфраструктуры региона и их функциональное назначение

Элементы инновационной инфраструктуры региона обеспечивают формирование организационной основы инфраструктуры и предусматривают определение состава участников инновационного процесса, деятельность которых основана на принципах экономической заинтересованности. В состав инновационной инфраструктуры входят базовые элементы в виде действующих организаций, которые призваны выполнять функцию опорных точек роста [13]. Все элементы инновационной инфраструктуры предлагается проклассифицировать по видам обслуживания, на которые направлена их деятельность, а именно: информационный, образовательный, технологический, финансовый [11, 12].

Информационная инфраструктура располагает разветвленной сетью информационных организаций, обладающих значительными структурированными информационными ресурсами, современными информационными технологиями и условиями телекоммуникационного доступа к информационным ресурсам. К базовым элементам информационной сферы относятся библиотеки, научные издательства и системы вторичной научной информации, выставочные комплексы, центры подготовки, информационно-патентные центры, фонды, союзы, ВОИР. Посредством деятельности базовых элементов информационной инфраструктуры формируется информация, которая содержит упорядоченные соответствующим образом технико-

экономические, конъюнктурно – коммерческие, статистические данные, необходимые для осуществления эффективной прямой и обратной связи между наукой, производством, рынком.

Образовательная сфера представлена университетами, центрами подготовки персонала, иными носителями науки, в функции которых входит создание системы подготовки специалистов в области инновационно-технологической деятельности и инновационного предпринимательства. Интеграция научных исследований и образовательного процесса служит поддержкой структур постоянного формирования высококвалифицированных кадров, которые обеспечивают эффективный инновационный процесс, реализацию высокотехнологических проектов, разработку и внедрение инновационной инфраструктуры.

Технологическая сфера инновационной инфраструктуры представлена посредническими услугами, значительно влияющими на интенсивность распространения инновационных процессов. Данные услуги могут предоставляться специализированными биржами, аналитическими центрами, фирмами, занимающимися патентованием, оценочной деятельностью, лицензированием, стандартизацией и сертификацией нововведений, а также различными некоммерческими организациями: фондами, ассоциациями, научно-техническими обществами и союзами. В период рыночных преобразований при научно-исследовательских учреждениях и вузах, сформировавшихся в предшествующий период, стали создаваться и развиваться коммерческие инфраструктурные образования, такие как консалтинговые и маркетинговые службы, технопарковые структуры, представленные в виде научных, технологических и исследовательских парков, инновационных, инновационно-технологичес-

ких и бизнес-инновационных центров, центров трансфера технологий, инкубаторов бизнеса и инкубаторов технологий, технополисов, виртуальных инкубаторов и инжиниринговых фирм. Целью специализированных фирм - инновационных посредников является получение посреднической прибыли за счет оптимизации инновационного процесса.

Кредитно-финансовая сфера инновационной инфраструктуры имеет специфические особенности, связанные с характером этой деятельности. Здесь центральным элементом выступают кредитные организации, функция которых заключается в финансировании и кредитовании процессов создания и тиражирования научно-технических нововведений. Банки могут кредитовать все этапы жизненного цикла новшества. Настоятельной необходимостью становится формирование системы венчурного финансирования инновационной деятельности, основанной на венчурных фондах. Специфика венчурного финансирования заключается, прежде всего, в том, что средства предоставляются на безвозвратной, беспроцентной основе без обеспечения. Венчурные фирмы работают на этапах роста и насыщения изобретательской активности и еще сохраняющейся, но уже падающей активности научных изысканий. Важную роль в функционировании финансово-кредитной сферы играют инновационные фонды. К числу основных функций инновационных фондов относится финансовая, материальная и информационная поддержка инициативных изобретательно-инновационных проектов.

Следовательно, под инновационной инфраструктурой региона понимается комплекс различных систем и видов поддержки инновационного развития региона. Здесь присутствуют не только структуры поддержки инновационного бизнеса и финансирования научных раз-

работок, но целый ряд сопутствующих инфраструктурных составляющих, среди которых выделим непереносимое наличие в регионе технологических парков и технико-внедренческих зон, стимулирующих экономическую деятельность инновационно-активных компаний.

Формирование инновационной инфраструктуры региона предполагает решение следующих задач [5,6].

1. Развитие структур производственно-технологической поддержки инноваций, в частности, создание апробированных структур - технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических центров.

2. Развитие структур для продвижения на рынок инновационной продукции.

Для решения этой задачи необходимо создание сегментов инфраструктуры, обеспечивающих маркетинг, рекламную и выставочную деятельность, патентно-лицензионную работу и так далее.

3. Развитие структур информационного обеспечения инновационной системы.

Эти структуры должны представлять возможности доступа к базам данных и другим информационным ресурсам на взаимно согласованных условиях, в том числе коммерческих, для всех заинтересованных организаций различных организационно-правовых форм и форм собственности. Потребители должны получать информацию о рынке научных услуг, рынке инновационных продуктов и проектов, о технических проблемах предприятий региона. В свою очередь органы власти должны использовать эту информацию для инвентаризации результатов научной деятельности, для оценки инновационного потенциала региона, для определения приоритетных направлений развития науки и техники в регионе.

4. Развитие инфраструктуры в кредитно-финансовой и инвестиционной области.

Этот важнейший сегмент инфраструктуры инновационной системы призван обеспечить сквозное финансирование всех этапов инновационного процесса: от посевных и стартовых вложений до венчурного и кредитного финансирования на завершающих стадиях. Указанные задачи должны решать прежде всего фонды поддержки фундаментальной науки и прикладных исследований, финансирующие инновационно-ориентированные разработки конкурентоспособной наукоемкой продукции и создание быстро развивающихся высокотехнологических компаний, способных стать привлекательными для венчурных инвестиций.

5. Развитие инфраструктуры кадрового обеспечения инновационной деятельности.

Решение задач создания инновационной системы невозможно без привлечения высококвалифицированных и специально подготовленных для инновационной деятельности кадров. При этом необходима многоуровневая система подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для инновационной деятельности.

В силу того, что инновационная инфраструктура рассматривается нами как условия, в которых функционируют субъекты инновационной деятельности, необходимо выявить их потребности, провести анализ существующих возможностей их удовлетворения и, сопоставив результаты этих двух исследований, делать выводы о тех направлениях в развитии инновационной инфраструктуры, которые необходимо поддерживать.

Таким образом, предлагается внести следующие предложения для поддержки проектов развития инновационной инфраструктуры региона:

1. Поддержка должна быть направлена на развитие существующих элементов инфраструктуры, показавших реальные результаты собственной

деятельности в регионе и наличие достаточного кадрового обеспечения, и на расширение сфер их деятельности, а также на создание новых элементов, удовлетворяющих потребности инновационных предприятий;

2. Особое внимание должно уделяться структурам, оказывающим услуги в области интеллектуальной собственности, способствующим повышению изобретательской и инновационной активности региона, в том числе разработку концепций и стратегии управления интеллектуальной собственностью на предприятиях, грамотный учет нематериальных активов, разработку механизмов стимулирования изобретательской и рационализаторской деятельности и т.п.;

3. Перед началом конкурса проводить анализ потребностей субъектов инновационной деятельности и элементов инфраструктуры, эффективность их функционирования с учетом деятельности в сфере интеллектуальной собственности, для выявления «узких мест» с целью определения основных проблем, на решение которых должны быть направлены проекты;

4. Предусмотреть возможность заявителям самостоятельно определять направление деятельности, кроме предусмотренных п.1.;

5. Выработать механизм взаимодействия элементов инфраструктуры. А именно рассматривать предложения по интеграции проектов как самими заявителями, тем самым предусматривая возможность объединения ресурсов организаций для реализации проекта, так и на уровне предложения со стороны Инновационного совета перед вынесением решения, в случае если такое объединение дает очевидный синергетический эффект;

6. С целью повышения заинтересованности заявителей проектов предусмотреть возможность повторной подачи проектов на последующий конкурс с доработкой «слабых

мест» и обоснованием отказа в финансировании.

Функционированию инновационной инфраструктуры региона присущи специфические особенности, расширяющие понимание категорий инноваций, инновационной системы, инфраструктуры инновационной деятельности, среди которых можно указать следующие:

- инновационная инфраструктура должна носить комплексный характер, оказывать услуги на всех этапах инновационного процесса,

- объектам инновационной инфраструктуры необходима координация действий при оказании услуг, а также взаимодействие с аналогичными организациями других субъектов Российской Федерации для обмена опытом;

- при формировании инфраструктуры следует опираться на отечественный и зарубежный опыт.

Конечной целью формирования инновационной инфраструктуры региона является создание системы хозяйствующих субъектов, способной обеспечить эффективное осуществление инновационной деятельности в интересах всего общества. Задачами формирования и развития региональной инновационной инфраструктуры являются: преодоление спада производства путем структурной перестройки экономики и изменения номенклатуры выпускаемой продукции, увеличение конкурентоспособности отечественной продукции и привлекательности национальной экономики, сохранение и развитие научно-технического потенциала. Функции у субъектов инновационной инфраструктуры различны, они зависят от направления деятельности, свойств конкретной инновации, стадии инновационного процесса, целей государственной инновационной политики [16].

Инновационная инфраструктура является фактором эффективного развития нацио-

нальной инновационной системы, способствует экономическому, социальному и культурному развитию страны.

Заключение

Современные тенденции экономического развития обуславливают формирование высокоэффективного, конкурентоспособного производства в регионе, мобилизацию и применение приспособленных к новым условиям наиболее важных элементов накопленного научно-технического потенциала. Основными направлениями развития научно-технической политики в период формирования инновационной экономики региона являются следующие: региональная инфраструктура научной, научно-технической и инновационной деятельности; кадровое обеспечение научной деятельности; передовые исследования и разработки; научно-техническое сотрудничество и реализация научно-технических разработок. Реализация данных направлений способствует формированию благоприятной конкурентной среды для муниципальных образований, созданию новых конкурентных преимуществ и, в конечном итоге, процесс развития будет распространяться на экономическую систему региона в целом. В настоящее время первоочередной задачей является формирование эффективной модели управления, детерминирующей повышение роли органов государственной власти в обеспечении устойчивой положительной динамики экономического развития, учитывающей объективные характеристики и особенности региональной экономической системы.

Литература

1. Арменский А.Е. Проблемы и роль государства в создании инновационной инфраструктуры в России и пути их решения / / Сборник тезисов Международная конференция «Экономическое развитие регионов – осно-

ва имиджа России». – Москва, 2004.

2. Атоян В.Р., Жиц Г.И. Инновационный комплекс региона: проблемы становления и развития. – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2003.

3. Бжилянская Л.И. Инновационная деятельность: тенденции развития и меры государственного регулирования. // «Экономист». – 1996. – № 3.

4. Васильева Т.Н. Технопарки, технополисы, наукограды. Учебное пособие. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности, 2005.

5. Герасимов Б.Н. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – Самара: МГПУ, 2007. – 288 с.

6. Гугелев А.В. Инновационный менеджмент: учебник. – М.: «Дашков и К», 2008. – 335 с.

7. Гуриева Л.К. Концептуальные основы инновационной стратегии регионального развития // Наука и инновационные технологии для регионального развития: Сб. статей Всерос. науч.-практ. конф. (июнь 2003 г.). – Пенза, 2003.

8. Емина Н.В. Инфраструктурное обеспечение инновационного развития на примере регионов Приволжского федерального округа. Автореферат к.э.н. – Казань, 2002.

9. Мазур Н.З., Шепелев В.М., Фионин В.И. Инновационная сфера: проблемы собственности и предпринимательства. – Самарский государственный технический университет. – М., 2004.

10. Коммерциализация технологий. Мировой опыт - российский регион / Сост. и общ. ред. Н.М.Фонштейн. - Пер. с англ. – М.: «Moscow News», 1995.

11. Мазур Н.З. Проблемы функционирования механизма создания и развития региональной инновационной инфраструктуры // Регионология. – 2006. – № 4.

12. Мазур Н.З., Левина М.П. Инфраструктура создания и использования интеллектуальной собственности на региональном уровне // Инновации. – 2005. – № 7.

13. Материалы круглого стола «Предпринимательский

климат в России: проблемы и перспективы». – Институт открытой экономики, 2004.

14. Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: Учебное пособие для ВУЗов/ Под редакцией В.А. Ирикова. – М.: ЮНИТИ, 1999.

15. Райзберг Б., Морозов Н. Государственное управление инновационными процессами / «Экономист». – 2008. – №1.

16. Тодосийчук А.В. На пути к инновационной экономике. – М.: «Оргсервис-2000», 2009.

17. Шленов Ю.В. Региональная инновационная инфраструктура - важнейший фактор преобразования в экономике, производстве, социальной сфере / Сборник материалов VI научно-практической конференции. – Тверь, 1999.

18. Шукшунов В.Е., Варюха А.М. Исследование взаимодействия университетских технопарков и малых инновационных предприятий (клиентов технопарков). – М.: «Испо-Сервис», 1999.

Критерии эффективности инвестиционного обеспечения НИОКР

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 методика оценки эффективности инвестирования НИОКР, основанная на учете потребительских свойств результатов НИОКР и определении интегрального эффекта от вложения средств. Опираясь на сопоставление уровня эффективности и уровня риска, связанного с инвестированием НИОКР, разработана матрица принятия управленческих решений. Ключевые слова: НИОКР, инновации, инвестиционное обеспечение, оценка эффективности инвестиционного обеспечения НИОКР.

Criteria for ensuring the effectiveness of R & D investment
Nikolenko E.B.

In article the technique of an assessment of efficiency of investments the research and development based on the accounting of consumer properties of results of research and development and definition of integrated effect from an investment of means is offered. Relying on comparison of level of efficiency and a risk level connected with investment of research and development, the matrix of adoption of administrative decisions is developed. Keywords: Research and development, innovations, investment providing, assessment of efficiency of investment ensuring research and development.

Инновации и способы их использования зарождаются на этапе фундаментальных исследований и разработок. Однако, именно этап НИОКР определяет привлекательность инновационной деятельности для инвестора, поскольку характеризуется доведением идеи до конкретных продуктов и технологий, удовлетворяющих рыночному спросу.

В связи с тем, что только 40 % результатов прикладных исследований и разработок внедряется в производство, риск у 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.

Исходя из этого, эффективность инвестиционного обеспечения НИОКР предлагается рассматривать в разрезе следующих составляющих

- целевые показатели (связаны с социально-экономической ситуацией в стране);
- внешние и экологические показатели (правовая обеспеченность НИОКР; возможная реакция общественного мнения; воздействие на уровень занятости; экологические последствия);
- показатели реципиента, осуществляющего НИОКР (навыки управления; качество и компетентность руководства; стратегия в области маркетинга; опыт работы на внешнем рынке; финансовая состоятельность; потенциал роста; показатели диверсификации);
- показатели научно-технической перспективности (патентная чистота изделий; патентоспособность технических решений; положительное воздействие на другие проекты и др.);
- показатели коммерческой деятельности (размер инвестиций; стартовые затраты; размер прибыли; ожидаемая норма чистой дисконтированной прибыли; значение внутренней нормы доходности, удовлетворяющей инвестора; срок окупаемости и сальдо реальных денежных потоков; стабильность поступления доходов от проекта; возможность использования налоговых льгот; необходимость привлечения заемного капитала; финансовый риск, связанный с осуществлением НИОКР);
- показатели производственной деятельности (доступность сырья, материалов, оборудования; необходимость технологических нововведений; наличие производственного персонала; возможность использования отходов производства; потребность в дополнительных производственных мощностях);
- показатели рыночной деятельности (соответствие НИОКР потребностям рынка, оценка общей емкости рынка; оценка вероятности коммерческого успеха; эластичность цены на продукцию; необходимость маркетинговых исследований и рекламы для продвижения предлагаемого продукта на рынок; оценка ожидаемого характера конкуренции);
- показатели региональных особенностей реализации НИОКР (ресурсные возможности регионов; степень социальной нестабильности; состояние инфраструктуры и т. д.).

Вместе с тем необходимо учитывать, что инвестора, прежде всего, интересует экономический результат выполненных НИОКР.

Учитывая предложенную скелетно-модульную модель инвестирования, а также выделенные особенности инвестирования в НИОКР предлагается поэтапная оценка эффективности вложений.

На первом этапе осуществляются вложения в прикладные НИР, причем в многовариантном исполнении.

На втором этапе по результатам НИР осуществляются инвестиции в реализацию эскизных и технических проектов.

Успешное окончание первых двух этапов можно оценить по числу авторских заявок на изобретения и другими показателями, характеризующими результативность инновационной организации, занимающейся прикладными НИР и ОКР. Количество показателей может быть различным для разных исследовательских организаций.

На третьем этапе инновационной деятельности финансируются работы по изготовлению и испытаниям нового образца, доработке технической документации и передаче ее на серийное производство новой продукции.

Четвертый этап финансирования приходится на освоение серийного производства новой продукции. На этом этапе требуется инвестиций примерно в 8-10 раз больше, чем на первых трех этапах финансирования.

Согласно предлагаемому подходу наибольшая сложность возникает при определении эффекта от инвестирования на каждом из этапов его осуществления.

Как свидетельствует обобщение отечественного и зарубежного опыта, результатом НИР является достижение научно-технического, экономического и социального эффектов. Научно-технический эффект характеризуется получением новых научных знаний, отражает прирост информации и возможность использования результатов выполняемых исследований в других НИР и ОКР и обеспечивает получение ин-

формации, необходимой для создания новой продукции. Экономический эффект характеризуется коммерческим результатом, полученным при использовании результатов прикладных НИР. Социальный эффект проявляется в улучшении условий труда, повышении экономических характеристик, развития культуры, здравоохранения, науки, образования [1].

Проблема оценки эффективности постоянно находится в центре активной научно-исследовательской деятельности, хотя уже известны многие специфические методы ее определения для отдельных научно-технических мероприятий. Однако большинство подходов не дает возможности совместить величины эффектов, обусловленных предварительными оценками, с результатами функционирования реально действующей экономической системы. По сути, происходит подмена оценки эффективности установлением рентабельности мероприятий (отношения полученного эффекта к затратам) без учета их отдельных новых потребительских свойств, хотя эта проблема имеет важное значение при установлении свойств и проявлений нововведений в экономической системе.

Для ее решения и предлагается мультипликативный метод оценки, который позволяет дать оценку эффективности внедрения конкретного мероприятия. Внедряемое нововведение подкрепляется капиталовложениями, которые обеспечивают получение дохода и в которых заложена часть прибыли, обусловленная новыми потребительскими свойствами. В этом случае реальная эффективность нововведений является экономической категорией, характеризующейся отношением полученного потребительского эффекта (включая и проявление новых свойств) к фактическим материальным затратам. [3]

Результаты реализации НИОКР могут проявляться как в

полной мере, так и в ограниченных размерах, так как они вступают во взаимодействие с результатами производственной деятельности, которые влияют на размеры экономии и потерь.

Таким образом, реальная оценка эффективности инвестирования НИОКР, основанная на использовании мультипликативного метода, дает возможность более адекватного ее отображения в реальных условиях функционирования экономической системы. Для исследования реальных экономических процессов, протекающих в экономической системе (включая инвестиционные процессы), реализуется системный макроэкономический метод анализа. Результатирующими факторами выступают размеры валового дохода и совокупных вещественных затрат экономической системы (предприятия), модели образования которых строятся на основе мультипликативного отображения взаимосвязей. Сопоставление результатов расчета по моделям и дает возможность определить размер получаемого эффекта.

В основу оценки эффективности реализуемых мероприятий положены следующие основные принципы:

- эффект реализации НИОКР. При этом он может быть уточнен за счет учета проявления конкретных потребительских свойств нововведения;
- рассмотрение эффекта от реализации НИОКР должно производиться в течение всего периода окупаемости, начиная с момента вложения средств;
- определение необходимых макроэкономических компонентов, обеспечивающих получение эффекта, и расчет мультипликаторов;
- построение мультипликативных моделей, позволяющих учитывать возможные проявления дополнительных эксклюзивных потребительских эффектов; сопоставимость условий сравнения различных альтернативных НИОКР;



Рис. 1. Алгоритм оценки эффективности НИОКР на основе мультипликативного метода

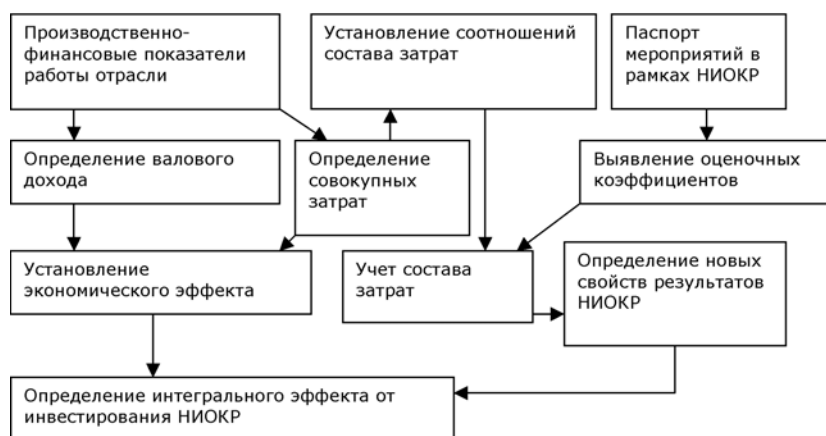


Рис. 2. Определение интегрального эффекта от инвестирования НИОКР

- построение мультипликативных моделей, позволяющих учитывать возможные проявления дополнительных эксклюзивных потребительских эффектов; сопоставимость условий сравнения различных альтернативных НИОКР.

Каждое инвестируемое мероприятие в рамках НИОКР обладает определенным инвестиционным эффектом, характеризующим масштаб его вклада. Расчетные мультипликативные эффекты по мероприятиям могут служить в качестве текущих (годовых) ориентиров реализации затраченных средств (инвестиций). В результате мультипликативные эффекты позволяют дать оценку внедрения мероприятий, связанных с НИОКР,

с учетом специфических параметров, заявленных представляемыми паспортами мероприятий, если известно проявление их потребительских свойств. Учитывая вышеизложенное, для оценки эффективности НИОКР предлагается использовать алгоритм, разработанный в ходе исследования особенностей инвестиционного обеспечения НИОКР и представленный на рис. 1.

Мультипликативный метод позволяет учитывать специфические особенности внедряемых научно-технических мероприятий на основе использования макроэкономических показателей. Этот процесс связан с корректировкой величин компонентов затрат, которые ока-

зывают существенное влияние на формирование прибыли (эффекта) от реализации мероприятия. Учет новых потребительских свойств результатов НИОКР, производимый с помощью корректировочных коэффициентов, которые отражают степень экономии определенного компонента затрат, осуществляется путем преобразования рассчитанных мультипликативным методом затрат в их скорректированную величину. Опираясь на результаты проведенного исследования, для определения интегрального эффекта от инвестирования научно-технических мероприятий разработан алгоритм, представленный на рис.2.

Свойства конкретных мероприятий оказывают существенное влияние на точность определения эффективности, поскольку они помогают более детально раскрыть механизм этого влияния и реально оценить вклад составляющих элементов эффекта в общую эффективность.

Имея данные по структуре затрат на реализацию мероприятий, появляется возможность подробного анализа влияния ее элементов на формирование величины эффекта. Поэтому составляющие компоненты этого элемента затрат (затраты электроэнергии, топлива, материалов и прочие затраты), точнее, их корректировка затрат в соответствии с выявленными эксклюзивными параметрами окажет наиболее заметное влияние. Для более точной оценки эффективности следует использовать возможность отдельного учета изменения затрат по всем составляющим НИОКР.

Предлагаемый подход к оценке реальной экономической эффективности, основанный на применении макроэкономического отображения экономических категорий и мультипликативном способе ее оценки, предусматривает:

- унификацию терминологии и перечня макроэкономических

и мультипликативных показателей оценки эффективности НИОКР;

- систематизацию и унификацию требований, предъявляемых к эксклюзивным параметрам, для их учета при расчете эффективности;

- рационализацию расчетных механизмов, используемых для мультипликативного определения показателей эффективности;

- установление нового механизма оценки сопоставления вариантов инвестиционных мероприятий;

- учет особенностей реализации отдельных видов эксклюзивных свойств.

В зависимости от полученных показателей предлагаются следующие критерии для принятия соответствующих управленческих решений как по отдельным модулям, так и по всем мероприятиям в рамках инвестируемых НИОКР (табл. 1):

На основе сформулированных критериев определяется целесообразность инвестирования и в случае необходимости, время возможного выхода из проекта, связанного с НИОКР.

Апробация предложенного подхода осуществлена на данных реализации программы ресурсосбережения железнодорожного предприятия.

Сопоставление мультипликативного и эмпирического эффектов, проведенное по мероприятиям программы ресурсосбережения, выявило, что они значительно различаются. В большинстве случаев величина расчетного мультипликативного эффекта намного выше эмпирического эффекта, представленного в отчетах железных дорог сети, что может свидетельствовать как об организационных недостатках внедрения (в том числе о недостаточности либо недостоверности информации), так и о несовершенстве применяемых методов расчета и ошибочности различных оценок эффективности.

Мероприятия, отражающие основные направления внедре-

Таблица 1

Критерии принятия управленческих решений по мероприятиям в рамках инвестируемых НИОКР

Показатель эффективности уровень риска	Какой-либо эффект отсутствует	0-5%	5-10%	10-15 %	Более 15 %
0-25 %	Инвестиции не эффективны	Средний уровень эффективности инвестиций	Высокий уровень эффективности инвестиций		
25-50%			Низкий уровень инвестиций	Средний уровень эффективности инвестиций	Высокий уровень эффективности инвестиций
50-75%	Инвестиции не эффективны	Инвестиции не эффективны	Низкий уровень инвестиций		Средний уровень эффективности инвестиций
75-100%			Инвестиции не эффективны		

ния программ ресурсосбережения, выделены в следующие группы:

- 1) мероприятия, направленные на экономию топливно-энергетических ресурсов, в том числе на тягу поездов и на эксплуатационные нужды;

- 2) мероприятия, направленные на экономию материальных ресурсов;

- 3) мероприятия, связанные со снижением трудозатрат;

- 4) прочие мероприятия, включающие в себя в том числе проекты по снижению износа бандажей колес и рельсов.

Следовательно, при оценке эффективности реализации НИОКР появляется возможность дополнительного учета следующих эксклюзивных параметров: изменение размера потребления: топлива; электроэнергии; изменение расхода материалов; изменение размера прочей экономии; сокращение/увеличение стоимости капитального ремонта; изменение численности персонала; изменение тарифных ставок оплаты персонала.

Экономия от реализации мероприятий программы ресурсосбережения обеспечивается в основном за счет уменьшения затрат на потребление топливно-энергетических ресурсов, материалов и фонда оплаты труда. При этом оценоч-

ные коэффициенты, которые характеризуют новые свойства результатов НИОКР, могут быть как меньше (тогда речь идет об уменьшении затрат), так и больше единицы, когда имеет место увеличение какого-либо элемента затрат относительно его базовой величины. Все коэффициенты должны быть учтены в максимальной степени при корректировочных расчетах удельных весов в структуре затрат. Таким образом, при проведении корректировки удельных весов составляющих элементов затрат они вычлняются и приобретают большее (или меньшее) значение для последующего расчета эффектов.

Данные по затратам на реализацию мероприятий программ ресурсосбережения по группам (направлениям) приведены в табл. 2.

Как показывает анализ, основные вложения осуществлялись в мероприятия по сбережению топливно-энергетических ресурсов (в пределах 50...80 % общих затрат).

Интегральный эффект от внедрения научно-технических мероприятий (в данном случае мероприятий программы ресурсосбережения) формируется при помощи оценки отдельных мероприятий.

По мере поступления сведений о полученных эффектах

Таблица 2

Затраты по программам ресурсосбережения, млн. руб., по годам					
Направленность мероприятий	1	2	3	4	5
Экономия топливно-энергетических ресурсов	507,2	592,4	1393,5	977,5	1240,6
Экономия материальных ресурсов	23,8	76,2	295,5	381,3	572,5
Снижение трудозатрат	46,6	99,2	75,2	310,4	377,4
Прочее	33,5	158,3	176,8	143,6	189,4

Таблица 3
Эффект по программам ресурсосбережения, млн. руб.

Программы		Годы внедрения							Всего
Годы	Затраты, млн. руб.		2	3	4	5	6	7	
1	282,6	450,3	105,2	131,6	90,1	46,1	x	x	450,3
2	611,1	1026,5	243,9	200,7	310,2	178,5	93,2	x	1026,5
3	926,1	1442,7	x	63,3	253,8	454,9	392,4	278,3	1442,7
4	1941,0	2872,8	x	x	155,4	590,7	985,5	1141,2	2872,8
5	1812,8	2085,9	x	x	x	25,9	817,2	1242,8	2085,9
6	2379,8	1206,4	x	x	x	x	101,2	1105,2	1206,4
Итого	7953,4	9084,6	349,1	395,6	809,5	1296,1	2389,5	3767,5	9084,6

формируется общая картина появления и роста экономической эффективности. В год начала действия программы эффект только зарождается и имеет весьма скромный размер, но со временем он наращивает свою величину. При этом просматривается тенденция, показывающая, что максимальный эффект, как правило, приходится на второй-третий год внедрения. Затем эффект значительно уменьшается. Суммируя величины эффектов нарастающим итогом, возможно проследить рост или падение этого показателя как отдельного мероприятия, так и программы в целом или групп мероприятий на любой момент времени их реализации.

Таблица 3 представляет собой пример такой аналитической таблицы в целом по программам ресурсосбережения. Общий интегральный эффект от реализации программ ресурсосбережения за принятый период составляет 9084,6 млн. руб. (по отчетным данным дорог). Затраты на внедрение этих программ — 7953,4 млн. руб. Таким образом, к концу периода реализации программ ресурсосбережения их эффективность составила 114,2 %.

Как видно из табл. 3, затраты на реализацию мероприятий программ ресурсосбережения окупаются примерно на третий-четвертый год внедрения ресурсосберегающих мероприятий. Более половины вложенных

средств возвращается уже к концу второго года.

Таким образом, анализ эффективности внедрения ресурсосберегающих мероприятий, реализуемых в отрасли, показывает, что они имеют достаточно высокий эффект, что позволяет говорить о целесообразности развития этого направления в принимаемых научно-технических решениях.

Применение мультипликативного метода для оценки экономического эффекта НИОКР при учете потребительских свойств обладает важным преимуществом по отношению к другим способам оценки экономической эффективности, заключающимся в том, что проявление свойств мероприятия оценивается в той экономической системе, в которой оно должно непосредственно работать. При этом учитываются все особенности функционирования и обстановки, в которой реализуются НИОКР и используются результаты их осуществления.

Литература

1. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
2. Татаринцов Ю.Б. Проблемы оценки результатов научной деятельности науки / В.Ж. Келле, Е.З. Мирская, С.А. Кугель и др. – М.: Наука, 1995. – с. 121.
3. Лукашев В.И., Крищенко Л.А. Оценка реальной эффективности мероприятий научно-технических программ и инвестиционных проектов. Вестник ВНИИЖТ, 2005, №5
4. <http://www.innovation-management.ru>
5. <http://www.innovbusiness.ru>

Problem–functional approach to the structure of government design agro–industrial complex

Askerov Pulat Fazailovich

Candidate of Economic Sciences,
Associate RGAZU
paskerov@yandex.ru

The formation of government in the agricultural problem-based functional does not mean a complete disregard of branch offices. Analysis of the situation shows the need for the Ministry of Agriculture of the Russian branch divisions within the Department to ensure innovation.

Keywords: public administration, agriculture, agribusiness, management structure, control system.

The effectiveness of the governance structures depends on the respective powers and responsibilities of governing body with its functions. About the completeness of the functions of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation expert opinions are mixed. From the standpoint of the author's powers of this body does not comply with its functions and responsibilities. To strike a balance the need to significantly expand the powers of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation. As noted above, the narrowing of the reform period of office of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation was the result of redistribution between the Ministry of Economic Development and Trade of the Russian Federation, Federal Service for Veterinary Supervision, the Federal Agency for Federal Property Management. In particular, many state-owned enterprises related to agribusiness system taken over by the federal agency. In the distribution, including on a competitive basis, and control of proper use of resources for the agricultural sector plays a key role the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and the Ministry of Finance of the Russian Federation. The powers of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation in these areas are summarized only to the right of participation.

Reduced the powers of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation and in personnel matters. Thus, the heads of regional departments of agriculture and food are appointed heads of the administrations in coordination with the Ministry of Agriculture. The same situation exists at the regional level. So, the powers of the regional department of agriculture and foodstuffs, mainly reduced to the law: information for the performance of their functions of participation in the drafting of legal instruments aimed at the development of agro-industrial complex; implementation of the established control of the district departments of Agriculture and Food, as well as manufacturing, service and other industry groups including the validation of the use of resources allocated from the regional funds.

Responsibility of regional governments as agro-industrial complex in the relevant provisions stated very succinctly. In most cases, these documents are actually on the full responsibility for technical support, sustainable and dynamic development of agriculture in the region. In the above fully applies to the district management of agriculture and food. The powers of the body is mainly reduced to the law: the information needed to perform their functions, participation in the drafting of legal instruments aimed at the development of agro-industrial complex region; implementation of the established control of the formation of agro-industrial complex region, including the validation of the use of the resources allocated, with the assistance of the district administration.

Accordance with the provisions, the district department of agriculture and food are responsible for performing tasks assigned to them, that is, the development and implementation of measures aimed at ensuring the effective functioning of the agro-industrial complex region. Naturally, the necessary authority and capacity to promote real regional agro-industrial complex does not possess.

To align the functions, powers and responsibilities of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation and its regional and district offices

Table 1
Separation of powers at three levels of management agro-industrial complex of the Russian Federation.

<p>Determination of the general principles of organization and management methods of formation of agro-food policy in the Russian Federation. Legal regulation of the rights, duties and responsibilities of governments and officials at all levels of government Implementation of executive administrative and supervisory authority for the implementation of targeted programs in agriculture in relation to regional entities. Develop and implement measures of state regulation of food security of the population on the basis of general principles of agro-food policy, based on the objectives of food security. Analysis and assessment of agricultural industries, to identify trends in their development. Creating a resource capacity needed for the expanded reproduction. Develop and implement measures to attract skilled in the agribusiness sector workforce. Stimulating economic growth promising agro-enterprises in all forms of ownership. Provision of budget subsidies and credit resources of agricultural producers. The formation of the federal and regional food banks.</p>	<p>Creating the conditions for the possibility of targeted programs in agriculture at the regional and municipal levels. Assistance to municipalities in implementing the program - target control method agro food policy. The legal regulation of issues of regional and municipal organization of agro-policy control method in the Russian Federation. Implementation of the executive - administrative and supervisory authority for the implementation of targeted programs in agriculture for municipalities. Systematic reporting on progress in implementing the program of agricultural and food policy management to a higher federal authority.</p>	<p>Execution of program-oriented agro-management policies at the municipal level. Control over the execution of program-oriented agribusiness management. Systematic reporting on progress in implementing the program of agricultural and food policy management to a higher regional authority.</p>
--	---	---

performance of the eight groups of functions: resource provision, improvement of business environment, marketing, innovative software and other.

Table 1 shows the distribution of powers at three levels of management agro-industrial complex of the Russian Federation.

Since the central office of Ministry of Agriculture of Russia in the current period is not quite provide the functions of the federal agency to manage the industry, more thoughtful and reasonable option to improve the scheme of government by agro-industrial complex this dissertation considers alternative structure of the Russian Federation Ministry of Agriculture, presented in Table 2.

For clarity and to enable comparison in the table are valid and the previous structure of the RF Ministry of Agriculture. As you can see, now the Ministry of Agriculture of the Russian Federation consists of 16 departments (which are composed of 74 department).

Along with the directors of departments in the current structure of the leadership of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation consists of five deputy ministers (Fig. 1). In general, the analysis suggests that the structure of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation is complex and has reserves that will enable the realization of which is more oriented to the solution of problems of agricultural development.

The essence of the proposed approach consists in designing the structure of government based on the AIC did not branch, and problem-functional approach. This conclusion the authors based on the fact that the problem-functional approach allows each unit and the professional management to focus on very specific and narrow objectives. This work concentrates on the main directions of the team increases the degree of attention given to current problems, provides a sufficiently rapid growth

to implement a series of events. most important of these are:

1) Increased budgetary financial support of agricultural producers to an acceptable level that is the volume providing conditions for increased production. While maintaining the current tax burden it is necessary to increase at least 9- 10 times, that is, to bring up to about 140 U.S. dollars per 1 hectare.

2) Legal registration of vertical governance agro-industrial complex, which so far exists only symbolically. To this end the provisions of the Ministry of Agriculture, regional and district offices to the relevant articles.

3) Enhancing the role of government in the agro-industrial complex recruitment. For the Ministry of Agriculture should be given the right to appoint the heads of regional departments of Agriculture and Food in consultation with the leadership of the regional

administrations. While another version is possible to enhance the role of the Ministry of Agriculture in dealing with personnel issues, while maintaining the current practice of appointing the heads of regional and district departments of Agriculture.

4) Expanding the powers of government financial support for agricultural producers of agricultural.

5) Empowering the government to regulate agricultural activities of the state of the industry.

Studies show that the design of control systems should begin with a study of functions. With the goal of government agriculture, their activities should focus on removing obstacles to exit the industry from the crisis and promote the sustainability of its forces. It is assumed that to solve these problems the system should provide effective agricultural

Table 2
The Department of Administrative and Civil Service

№	The structure of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation		
	Up to 10.01. 2006	The existing	Recommended (Design)
1	Department of the interaction with the regions	1. Department of Administration and Civil Service	
2	Department of the interaction with the regions	2. Department of the administrative work and interact with the regions	
3	Audit Bureau		1. The Department of State Control
4	Department of Legal Support	3. Department of Legal Support	2. Department of Legal Support
5	Department of Plant	4. Department of Plant, application of chemicals for plant protection	
6	Department of chemicals and plant protection		
7	Unit testing and registration of pesticides and agrochemicals		
8	Department of Animal Husbandry and Breeding	5. Department of Animal Husbandry and Breeding	
9	Department of veterinary Medicine	6. Department of Veterinary Medicine	
10	Department of Land Reclamation and Agricultural Water Supply	7. Department of Land Reclamation	
11	Office of Management Iecnogo		
12	Department for the Protection and Development of hunting resources	8. Department of hunting	
13	Department of Economics and Finance	9 The Department of Finance and Accounting	3. Department resource support
14	Management Accounting and Reporting		
15	Department of Food, Food Processing and baby food	10. Department of Food, Food Processing and Product Quality	
16	The Department of Agrarian Policy and Property Relations	11 Department of Rural Development and Social Policy	4.) Department of optimizing the conditions for economic
17	Department of Technical politician		
18	Department of Science and technical progress	12 Department of Science and Technology Policy and Education	5. Department of Innovation support
	Department of Education		
	Department of Foreign Affairs	13 Department of International Cooperation	
	Department of Business and farming cooperative		
	Department of State-owned organizations	14. Department of Land Policy, Property Relations and the State Property	6.The Department of State Property Management
	Management of computer analysis and forecasting		7. Institute for Analysis and Strategic Planning
	Department of regulation of food markets and product quality	1 5. Regulation Department of Agricultural and Food Market	8. Department of Marketing and Market Development
	Ministry of Social Development and Security		
	State Inspectorate for Technical Surveillance		
	Department of Emergency, radiation accident		
	Economic Board		
		16. Department Economic Analysis and Program	

of professional development. In this reorganization of the structure does not require an increase in state.

The peculiarity of the problem-functional approach lies in the fact

that the management structure is formed in accordance with the above list of major problems. The effectiveness of the proposed reorganization of the same will be provided by government to focus

on key areas of agriculture; the benefits of specialization reduce duplication and better utilize the potential of staff management.

The structures of the Ministry of Agriculture of the Russian

Federation (up administrative reform, has existed since January 10, 2006 with updates and design).

The proposed structure of the Russian Federation Ministry of Agriculture sponsored activities are grouped in such a way as to minimize the splitting of functions and powers. Implementation of the project structure should allow also significantly reduce the interlocking features that streamline the work of the team management.

The formation of government in the agricultural problem-based functional does not mean a complete disregard of branch offices. The experience gained in the field of financial rehabilitation of rural economic organizations, including the creation of

innovation in these services, talks about the need for the Ministry of Agriculture of the Russian Federation sector divisions within the Department of innovative software. The purpose of these sections - the formation and transfer to the regions of the bank information on the best world achievements in the field of agricultural development for implementation into production. With this approach, sector units of the Russian Federation Ministry of Agriculture and other agencies turn to the levels that provide real assistance to the development of agriculture.

List of references

1. Askerov PF Mozhayev EE Improving the structures and methods of agricultural

management in contemporary conditions / Askerov PF. Mozhayev E.E. / M.: edition Federal State Institution, Russian Academy of staffing, 2012

2. Bepahotny GV The need to change the course of agricultural policy. / Agricultural economic problems. Dedicated to the memory of V.A.Tihonova. Proceedings of the extended meeting of the Scientific Council of September 18, 2007 - Moscow: Voshod-A, 2007. - 699s.

3. Mintsberg G. strategic process: concepts, problems, solutions / H. Mintzberg, JB Quinn, S. Ghoshal. - St. Peter, 2001 - 685 p.

4. report of the research paper «Control Systems agribusiness and rural areas» / V. Mercy, AD Adukov. State. Registration № 01.2006.08509. - Moscow, 2008. - 183

Анализ современной структуры консалтинговых услуг¹

Семенова Алла Анатольевна, д.э.н., проф., заведующий кафедрой «Менеджмент организации» Института Дистанционного Образования Московского Государственного Индустриального Университета

Грибов Павел Геннадьевич, соискатель кафедры «Экономика социальной сферы» Московского Государственного университета им. М.В. Ломоносова
pgg221@rambler.ru

В данной статье рассмотрена современная структура консалтинговых услуг, представленная различными направлениями деятельности, среди которых можно выделить налоговый консалтинг, юридический консалтинг, консалтинг в области оценочной деятельности, консалтинг в области управления персоналом, консалтинг в области маркетинга и связей с общественностью, ИТ-консалтинг и т.д.

Ключевые слова: консалтинг, консалтинговая услуга, управленческое консультирование, бизнес-консультирование, ИТ-консалтинг, налоговый консалтинг.

Analysis of the current structure of the consulting services
Semenova AA, Gribov P.G.

In the article the present structure of consulting services, which consists of various activities, among which the tax consulting, legal consulting, consulting in the field of valuation, consulting in the field of personnel management, consulting in the field of marketing and public relations, consulting and . etc.
Keywords: advice, consulting, management consulting, business consulting, IT consulting, tax consulting.

Успешное функционирование предприятий в современных условиях хозяйствования зависит от эффективности применяемых методов экономического управления. В настоящее время эффективность применения методов экономического управления существенным образом возрастает в случае привлечения консалтинговых услуг, поскольку профессиональные консультанты оказывают прямое влияние на принятие важнейших управленческих решений в различных секторах экономики. Востребованность консалтинговых услуг проявляется в финансовом, управленческом, информационном, правовом и других аспектах управления бизнесом.

Началом существенного развития консультационных услуг в России можно считать вторую половину 80-х годов, когда появился спрос на этот вид услуг со стороны предприятий и организаций в связи с намечавшимся переходом к рынку, а также появились возможности становления консалтингового бизнеса, предоставленные новым законодательством страны различным формам предпринимательской деятельности².

В настоящее время одним из важнейших направлений развития современной экономики является формирование консалтинга как отдельной отрасли экономики, что обуславливается следующими факторами:

создание специфических технологий управления и предоставления услуг по развитию бизнеса;

процесс централизации передовых методик управления и принципов ведения бизнеса в консалтинговых компаниях;

необходимость обращения за профессиональными консультациями в силу практической реализации целей и задач экономики знаний, требующей постоянного обновления информационной среды³.

Сфера консалтинговых услуг охватывает широкий спектр вопросов и проблем, связанных с управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной, информационной деятельностью предприятий и государственных структур. Вместе с тем, для развития сферы консалтингового бизнеса требуется детальное изучение многих теоретических и практических вопросов формирования механизма повышения эффективности использования консалтинговых услуг, в том числе основанного на интегральной оценке интеллектуального капитала компании.

Следует подчеркнуть также неразработанность нормативно-правовой базы консультационной деятельности в России, которая в настоящий момент определяется лишь нормами Главы 39 Гражданского Кодекса (о возмездном оказании услуг) и не регулируется законом, который бы определял основные определения, сущность, принципы предоставления консалтинговых услуг конечному потребителю и порядок функционирования консалтинговых компаний.

Таким образом, нельзя выделить однозначного, законодательно закрепленного определения термина «консалтинговые услуги». Вместе с тем, следует привести ряд определений консалтинговых (консультационных) услуг, используемых в современной экономической практике.

Следует согласиться с мнением Булеева А.И.⁴ о том, что наиболее общее определение, характеризующие все виды консалтинго-

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 10-02-00212а

вых услуг, заключается в следующем. *Консалтинговая услуга* – это процесс предоставления интеллектуального информационного товара консалтинговой фирмой или консультантом на рынках интеллектуального творческого труда в различных областях хозяйственной и общественной деятельности, сберегающего покупателю его самостоятельные поиски и наработки и позволяющего ему принимать эффективные управленческие решения в условиях неопределенности.

Вместе с тем, этот автор дает свое собственное определение, консалтинга, как «вида профессиональной деятельности, в процессе которого индивидуальный консультант или фирма предоставляет клиенту услуги, основанные на достоверной информации и высокой квалификации исполнителя, что способствует принятию эффективных управленческих решений в условиях неопределенности и успешному решению проблем стоящих перед клиентом»⁵.

Другие авторы рассматривают консалтинг как «отрасль сферы услуг, формирующая организационно-управленческий, финансово-инвестиционный, информационно-маркетинговый и другие потенциалы социально-экономического развития бизнеса и государства. Помимо этого консалтинговые услуги могут способствовать повышению темпов и результативности проводимых в стране реформ и преобразований, они необходимы социальным институтам (здравоохранению, образованию и т.д.)»⁶.

В рейтинговых агентствах под консалтинговыми услугами подразумеваются деловые услуги по предоставлению независимых советов или рекомендаций по изменению бизнеса клиента⁷.

В современной рыночной экономике консультационные услуги являются важнейшим элементом поддерживающей

ее функционирование инфраструктуры. Ни одно серьезное экономическое и управленческое решение в странах с рыночной экономикой, причем не только в развитых, но и в так называемых развивающихся (Индия, Бразилия), не обходится без использования консультантов: экономистов, юристов, маркетологов, и т.д., индивидуальных, а чаще объединенных в консультационные фирмы⁸.

В настоящее время на рынке консалтинговых услуг присутствует значительное количество компаний, предоставляющих услуги по бизнес-консультированию, среди которых можно выделить крупные консалтинговые группы («большая четверка», прочие иностранные компании, российские игроки); фирмы, занимающиеся различными видами консалтинга в рамках или наряду со своей специализацией (оценка, ИТ, финансы и др.); фирмы, специализирующиеся на бизнес-консалтинге⁹.

Лидирующий объем российского консалтингового рынка был зафиксирован в 2011 году, когда прирост составил 18,2% от уровня 2009 года. В 2009 году прирост составил лишь 2,6%, что до известной степени объясняется влиянием последствий мирового финансово-экономического кризиса на российскую экономику.

Одну из ключевых позиций по объему выручки занимает ИТ-консалтинг в области управленческого консультирования, в 2011 году на его долю приходилось 19% от общей выручки консалтинговых компаний. Однако в динамике с 2008 по 2011 год доля этого направления консалтинговой деятельности снижается в среднем на 1-2% в год.

Среди областей деятельности ИТ-консалтинга по разработке, системной интеграции и управленческому консультированию можно выделить внедрение информационных систем для повышения эффективности и технологичности бизнеса; со-

провождение управленческих информационных систем; консалтинговые услуги в области процессного управления BPM (business process management suites), повышающего эффективность предприятий любого масштаба; поддержку и развитие уже установленных инструментов управления; повышение эффективности управления лицензиями программного обеспечения. Следует отметить и инновационные направления ИТ-консалтинга, связанные с реорганизацией информационно-технологической инфраструктуры заказчика в связи с появлением «облачных» вычислений и мобильных бизнес-приложений, имеющие значительные перспективы в Российской Федерации.

Практически одинаковую долю по объему выручки в 2011 году занимали консультационные услуги в области оценочной деятельности (8,2%), финансового консалтинга (7,7%) и налогового консалтинга (7%).

Сегодня, налоговый консалтинг является востребованным, хотя и имеет небольшую тенденцию к сокращению. Востребованность консультационных услуг в сфере налогообложения связана с внесением постоянных изменений в налоговое законодательство, внедрением международных принципов налогообложения в некоторых сферах деятельности (например, услуги по трансфертному ценообразованию), необходимостью сопровождения сделок с активами.

Достаточно высокие доходы наблюдаются в секторе консультационных услуг в области оценочной деятельности, но в последнее время их доля немного снизилась. Данные консультационные услуги зачастую включают не только простую оценку объекта, но и процедуру формирования объективного представления об объекте инвестирования. В этом случае проводится оценка инвестиционных рисков, независимая оценка объекта инвестирования

ния, всестороннее исследование деятельности компании, комплексная проверка её финансового состояния и положения на рынке, технологический аудит.

Стабильными являются доходы от финансового консалтинга, позволяющего предприятиям увеличивать конкурентоспособность и повышать эффективность бизнеса за счет построения грамотных систем контроля, риск-менеджмента, бизнес-планирования.

Доходы от юридического консалтинга остаются стабильными и составляют 5-6% от общего дохода консалтинговых услуг по всем направлениям. Сфера приложения юридического консалтинга включала в себя правовую помощь по вопросам предоставления юридических консультаций, проведения юридических проверок и судов по вопросам налогообложения, таможи, антимонопольного и валютного регулирования, авторского права, трудового и миграционного законодательства, а также правовой защиты информации.

Не происходило значительных изменений суммарной выручки в сфере стратегического консалтинга и консалтинга по управлению персоналом. Целью стратегического консалтинга в настоящее время становится разработка стратегического курса компании и формализованных документов, определяющих стратегические цели и миссию компании. Необходимость перестройки бизнес-процессов в соответствии со стратегией развития компании повышает востребованность консалтинговых услуг в данной области.

Среди консалтинговых услуг по управлению персоналом наиболее востребованными являются оценка кадрового потенциала организации, разработка программ повышения производительности труда, программ персональной эффективности менеджеров, создание управленческих компе-

тенций и процедур управления по целям, разработка систем премирования. Следует отметить увеличение спроса на комплексные программы развития руководителей, на автоматизированные методы подбора и обучения персонала, управленческие кейс-тесты и тесты профессиональных компетенций.

Маркетинг и связи с общественностью в 2011 году был практически единственным направлением консалтинга, где была зафиксирована отрицательная динамика. Данное обстоятельство объясняется тем, что маркетинг как определение новых путей развития бизнеса и обоснование инвестиционных проектов нередко является частью комплексных проектов стратегического консалтинга и отдельно участниками не выделяется.

Кроме того, вполне очевидным фактом является то, что в период обострения общего экономического кризиса многие компании в качестве одного из первых шагов по оптимизации структуры своих затрат выбрали сокращение расходов на маркетинговую деятельность. Понятно, что такое действие было аргументировано как объективная необходимость текущего периода функционирования для сохранения бизнеса. Вместе с тем рациональность указанного подхода можно поставить под сомнение, поскольку сокращение инвестиций в продвижение услуг, которые приносят основную долю доходов, вполне вероятно приведут к оттоку клиентов, сокращению клиентской базы и, как следствие, снижению рыночной доли.

Наиболее востребованными направлениями данного вида консалтинга являются разработка маркетинговых программ развития с поэтапным механизмом реализации для получения реального финансово-экономического результата, а также разработка бизнес-стратегий, произведенных в режиме аутсорсинга.

Выручка от консалтинговых услуг в области управления производством в 2011 году составила 2,5 млрд. руб. Наиболее популярными являются консультационные услуги в области:

энергосбережения и промышленной безопасности, разработки проектов системной интеграции по оптимизации производства,

энергоаудита и проверок производства на соответствие международным стандартам энергоэффективности,

энергетического и экологического менеджмента,

разработке и подготовке технико-экономических обоснований для привлечения инвестиций,

анализа и проверки проектно-сметной документации,

строительного и технического аудита.

Основная доля стратегических консалтинговых услуг приходится на отрасли энергетики – 26%, государственного управления – 25%, транспорта – 11%, нефтяной и нефтегазовой промышленности – 11%. Консалтинг в области маркетинга и связей с общественностью наиболее востребован в отраслях электроэнергетики – 28%, нефтяной и нефтегазовой промышленности – 22%, машиностроении – 12%. Не привлекалась помощь профессиональных консультантов по маркетингу и связям с общественностью в отрасли ЖКХ, здравоохранения, страховых компаний.

Таким образом, можно сделать вывод, что основной потребитель консалтинговых услуг в России - промышленность. И это притом, что ВВП России более чем на половину создается в сфере услуг. Более четверти доходов консультанты получают от клиентов в нефтегазовой отрасли. Для сравнения, по данным Европейской федерации консалтинговых ассоциаций (FEACO), в других странах на все сырьевые отрасли приходится лишь около 5% совокупной выручки.

Причин того, что нефтегазовая отрасль стала основным источником консалтинговых доходов, несколько. Во-первых, отрасль оказалась в наиболее выгодных финансовых условиях. Во-вторых, в отрасли существует жесткая конкурентная среда, предъявляющая довольно жесткие требования к управленческим решениям. В-третьих, в отрасли работают крупнейшие компании страны, имеющие сложные производственные и управленческие структуры. Это затрудняет самостоятельное решение проблемы повышения эффективности и требует обращения за помощью к профессионалам-консультантам.

В ВВП России наибольшая доля принадлежит торговле - 20%. Однако в этой сфере услуг очень много мелких фирм, не нуждающихся в консультационных услугах, хотя, несомненно, существует и сегмент, отвечающий сформулированным объективным критериям - жесткая конкуренция и крупные игроки. И в торговле именно компании этого сегмента выступают основными заказчиками консалтинга и аудита.

Что касается связи, то эта отрасль представляет собой сейчас идеальную клиентскую базу консультантов. Она сочетает агрессивную конкурентную среду, состоящую исключительно из крупных игроков, молодой развивающийся бизнес, применение высоких технологий. К тому же на сегодняшний день это наиболее динамично развивающийся сегмент российской экономики.

Таким образом современная структура консалтинговых услуг представлена различными направлениями деятельности, среди которых можно выделить налоговый консалтинг, юридический консалтинг, консалтинг в области оценочной деятельности, консалтинг в области управления персоналом, консалтинг в области маркетинга и связей с общественностью, ИТ-консалтинг в области управ-

ленческого консультирования, ИТ-консалтинг в области разработки и системной интеграции, стратегический консалтинг, финансовый консалтинг, консалтинг в области управления производством. Суммарная выручка от консалтинговых услуг в каждой предметной области может различаться в зависимости от отрасли и направления деятельности. Достаточно высокую прибыль приносит управленческий консалтинг в области информационных технологий, оценочная деятельность, финансовый консалтинг. Эти направления консалтинга способны в будущем удерживать свои конкурентные позиции на рынке. Требуются дополнительные инвестиции в области, которые могут конкурировать в растущих отраслях, но сейчас занимают относительно небольшую долю рынка, эти области обладают очень высокой неопределенностью. К таким направлениям консалтинга можно отнести управление персоналом. Относительно небольшую долю рынка в медленно развивающихся отраслях занимают стратегический, юридический, производственный консалтинг, а также маркетинг и связь с общественностью, суммарная выручка в этих направлениях консалтинга небольшая.

Следует указать на то, что несмотря на различную степень проникновения консалтинговых услуг в различные отрасли экономики, данная область обладает высокими перспективами, поскольку перед любыми предприятиями стоит задача обеспечения высокой эффективности бизнеса и, соответственно, технологической модернизации. Решение этих задач возможно лишь с применением новых технологий, включающих оперативный контроллинг бизнес-процессов, бизнес-моделирование, оценку и реинжиниринг бизнеса и бизнес-процессов, стратегии управления рисками. В условиях развития финансовых инструментов и бан-

ковских услуг (таких как лизинг, кредитно-заемные операции, факторинг) повышается актуальность использования компаниями консалтинга в области организации доверительного управления, управления портфельными инвестициями, консалтинга в области рынка ценных бумаг, операционного консалтинга и аутсорсинга.

Кроме того, в современной структуре консалтинговых услуг можно выделить направления консалтинга, имеющие ярко выраженные тенденции к дальнейшему разнообразию набора предоставляемых услуг, а также к предоставлению смежных услуг, когда используется продукция других отраслей, например информационные технологии.

Ссылки:

² Булеев А.И. Повышение качества консалтинговых услуг путем синтеза всей имеющейся информации // РИСК. – 2008. - № 3.

³ Сигова М.В. Консалтинговые услуги в стратегии обеспечения национальной экономической безопасности. – Авт. дисс. д.э.н., 08.00.05. - 2009.

⁴ Булеев А.И. Теория, методология и механизм деятельности малых консалтинговых предприятий. - Авт. дисс. д.э.н., 08.00.05. – 2011.

⁵ Там же.

⁶ Сигова М.В. Консалтинговые услуги в стратегии обеспечения национальной экономической безопасности. – Авт. дисс. д.э.н., 08.00.05. - 2009.

⁷ По данным рейтингового агентства «Эксперт РА».

⁸ Рынок бизнес-консалтинга в России: основные тенденции и прогноз: Маркетинговый обзор. – СПб. – 2011.

⁹ Списки крупнейших консалтинговых компаний // Российский консалтинг. – 2011. – Электронный ресурс. – Web-доступ - <http://raexpert.ru/ratings/consulting/2011/map/>

Имущество предприятия как показатель эффективности деятельности предприятий и организаций рынка туруслуг

Бусов Владимир Иванович, д.э.н., проф., заведующий кафедрой оценки и управления собственностью Государственного университета управления

Горин Владимир Иванович, д.э.н., проф. по кафедре управления на автомобильном транспорте Государственного университета управления

В статье анализируется роль имущества предприятий в их эффективности деятельности на рынке туруслуг
Ключевые слова: туризм, туристические услуги, эффективность деятельности предприятия, оборотные средства; потребительский рынок

Assets of the enterprise as a measure of the efficiency of enterprises and organizations of the market of tourist services
Busov V.I., Gorin V.I.

The article analyzes the role of corporate property in their performance on the tourist market
Keywords: tourism, travel services, the effectiveness of the company, working capital, the consumer market

Большой объем разнообразного имущества, ежедневно потребляемого на предприятиях в связи с необходимостью производства продукции (работ, услуг), а в предприятиях сферы потребительского рынка в связи с необходимостью ежедневного удовлетворения потребности населения (в пище, одежде, бытовых услугах и др.), делает весьма актуальным вопрос о месте и роли имущества в их экономике.

Для определения места имущества в экономике предприятия требуется определенная методика. Основной методический подход к определению места имущества в экономике предприятия должен заключаться в определении относительных показателей структуры исследуемого экономического объекта. Относительный показатель структуры должен выражаться в долях единицы или в процентах и определяется по формуле:

$$\text{ОПС} = \frac{\text{Показатель, определяющий часть совокупности}}{\text{Показатель по всей совокупности в целом}}$$

где ОПС – относительный показатель структуры.

Показатель, определяющий часть совокупности, характеризует использование данного вида имущества в деятельности предприятия, а показатель совокупности в целом – часть экономики предприятия, в которой подлежит определению место данного вида имущества. Как отмечено выше, это могут быть: стоимость произведенной продукции (услуг), экономический рост, накопленные капиталы для инвестирования в бизнес, налогообложение.

В самом общем виде, искомая задача заключается в определении доли имущества в стоимости произведенной продукции. Для этого общую совокупность элементов, включаемых в стоимость продукции, необходимо расчленить на элементы, относящиеся к потребленному имуществу.

Если рассматривать совокупность ресурсов, которые предприятия могут использовать в своей деятельности (активы) как их имущественный потенциал, то уровень его использования по отдельным видам имущества можно определить по указанным в табл. 1 показателям. При этом результирующими показателями являются общеизвестные и широко применяемые показатели рентабельности, фондоотдачи, фондоемкости, материалоемкости, энергоемкости, оборачиваемости и т.д.

Для сферы потребительского рынка преобладающим является мелкий бизнес, которому часто не под силу приобрести в собственность здания, производственные площади и дорогостоящие современные оборудование и инвентарь, поэтому высокий уровень затрат на арендную плату. Основная доля затрат предприятий сферы потребительского рынка приходится на приобретение сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и других материальных ресурсов и на оплату труда (даже при имеющихся довольно низких ставках оплаты труда на данных предприятиях), что обусловлено высокой материалоемкостью, фондоемкостью и большой

Таблица 1

Показатели уровня экстенсивного и интенсивного использования элементов имущественного потенциала предприятий сферы потребительского рынка

Виды ресурсов	Показатели экстенсивного использования	Показатели интенсивного использования
Основные фонды:		
объекты недвижимости	Доля свободной (неиспользуемой) площади	Фондоотдача, съём продукции и услуг с единицы площади
земельные участки, пригодные к использованию ¹	Доля свободных земельных участков, пригодных к использованию	Показатели социально-экономической эффективности предприятия, отнесенные к площади земельных участков,
оборудование и средства транспорта	Доля неиспользуемой установленной (паспортной) мощности оборудования, грузоподъемности транспорта	пригодных к использованию времени оборудования, коэффициент использования транспорта и др.
Финансовые ресурсы	Уровень дебиторской задолженности, сверх нормативные остатки на счетах и др.	Скорость оборота финансовых ресурсов
Информационные ресурсы	Отношение используемой информации к ее общему объему в данной системе	Обеспеченность ЛПР необходимой, достаточной, достоверной и своевременной информацией
Материальные ресурсы	Доля сверхнормативных запасов ТМЦ, уровень их отходов и потерь	Материалоемкость продукции и услуг, длительность операционного цикла
Энергетические ресурсы	Уровень потерь энергетических ресурсов	Энергоемкость продукции и услуг

Таблица 2

Структура затрат на производство и реализацию продукции организаций общественного питания¹. (в фактически действовавших ценах: в процентах к итогу)

Виды затрат	Годы	
	2009	2010
1	2	3
Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) - всего	100	100
в том числе:		
сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, спецодежда, спецоборудование	47,3	46,0
топливо и энергия	2,7	2,8
затраты на оплату труда	22,3	22,2
единый социальный налог	5,6	5,7
амортизация основных средств	2,0	2,1
амортизация нематериальных активов	0,1	0,0
арендная плата	4,2	5,2
обязательные страховые платежи	0,4	0,5
добровольные страховые платежи	0,1	0,1
представительские расходы	0,1	0,1
суточные и подъемные	0,1	0,1
налоги и сборы, включаемые в себестоимость продукции	1,3	1,6
оплата услуг сторонних организаций	7,5	8,2
другие затраты	6,0	5,0

долей ручного и маломеханизированного труда. В качестве примера в табл. 2 приведена структура затрат предприятий

общественного питания.

Повышение эффективности деятельности предприятий обычно связывают с выявлени-

ем и использованием факторов и резервов экстенсивного и интенсивного их развития. Одним из важных направлений повышения эффективности использования имущества предприятий сферы потребительского рынка является углубление их специализации и на этой основе увеличения серийности или массовости производства продукции и обслуживания населения.

В общем виде эффективность деятельности любого предприятия сферы потребительского рынка может быть повышена путем увеличения объема деятельности и абсолютного снижения издержек. Оба пути могут применяться как раздельно, так и совместно.

Важнейшие показатели хозяйственной деятельности предприятия потребительского рынка - прибыль и товарооборот - находятся в прямой зависимости от скорости оборачиваемости оборотных средств. Значимость показателей оборачиваемости определяется следующими обстоятельствами.

от скорости оборота средств зависит размер оборота; предприятие, имеющее сравнительно небольшой объем средств, но более эффективно их использующих, может делать такой же оборот, как и предприятия с большим объемом средств, но меньшей скоростью оборота.

размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина расходов условно-постоянного характера: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов, и, следовательно, ниже себестоимости продукции, издержки обращения и организации потребления.

ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств заставляет ускорить оборот и на других стадиях.

Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств

в оборот, а замедление - отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в запасах, незавершенном производстве, остатках готовой продукции. Сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот (или отвлеченных из оборота), можно рассчитывать по следующей формуле:

$$\Delta C_{об} = (t_1 - t_0) \cdot TO_{д},$$

где:

$\Delta C_{об}$ – сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот, если $\Delta C_{об} < 0$, либо сумма отвлеченных из оборота средств, если $\Delta C_{об} > 0$;

t_0, t_1 – оборачиваемость в днях в базисном и отчетном периодах;

$TO_{д}$ – ежедневный фактический оборот в отчетном периоде.

Оборачиваемость средств целесообразно исчислять как по всем оборотным средствам, так и по отдельным их видам. Расчет оборачиваемости отдельных видов оборотных средств позволяет определить вклад каждого подразделения предприятия (склада, производственных цехов, залов, буфетов и др.) в повышении эффективности использования оборотных средств.

В каждом из перечисленных случаев оборачиваемость одного периода следует сравнивать с аналогичным периодом для выявления степени ускорения (или замедления) оборачиваемости и суммы средств, дополнительно вовлеченных в оборот (отвлеченных из оборота). При расчетах оборачиваемости по отдельным элементам оборотных средств оборотом является их расход за анализируемый период.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения их оборачиваемости.

На стадии производственных запасов: установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива; сис-

тематическая проверка состояния складских запасов; замена (без снижения качества продукции) дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми.

На производственной стадии: сокращение длительности производственного цикла, за счет применения прогрессивной технологии и научной организации труда и производства.

В сфере обращения: реализации продукции, организации маркетинговых исследований; сокращение кредиторской и дебиторской задолженности.

Каждое направление оценивается сопоставлением известных показателей. Например, для оценки степени эффективности управления товарно-материальными запасами рассчитывается коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов:

$K_{об. ТМЗ} = \text{Себестоимость реализованных товаров} / \text{Товарно-материальные запасы}$

Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов показывает количество превращений товарно-материальных запасов в дебиторскую задолженность через реализацию на протяжении года. Как и другие коэффициенты, этот коэффициент должен оцениваться в сопоставлении с соответствующим показателем за прошлые периоды времени и плановыми показателями, а также в сопоставлении с соответствующим показателем аналогичных предприятий, среднеотраслевым уровнем и т.п.

В общем случае, чем выше коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов, тем более эффективно управление оборотным капиталом предприятия, тем чаще обновляются товарно-материальные запасы и тем выше их ликвидность. В то же время бывают случаи, когда высокий коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов свидетельствует об их угрожающе

низком уровне. В этом случае возможна ситуация, когда будет сорвано выполнение заказа покупателя по причине дефицита товарно-материальных запасов.

Относительно низкая оборачиваемость товарно-материальных запасов может быть признаком наличия избыточных, медленно обращающихся или устаревших товарно-материальных ценностей. Устаревшие товарно-материальные ценности могут быть существенно оценены, что, в свою очередь, может понизить степень ликвидности, по крайней мере, некоторой части товарно-материальных запасов.

Поскольку коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов дает достаточно приблизительные результаты, может потребоваться углубленное исследование отдельных причин неэффективного управления товарно-материальными запасами. В этой связи расчет коэффициентов оборачиваемости по основным видам товарно-материальных запасов может оказаться полезным для выявления диспропорций, свидетельствующих об избыточном количестве их отдельных видов.

Операционный цикл предприятия — это промежуток времени между осуществлением закупок и получением денежных средств от покупателей в уплату за товары. Математически операционный цикл (ОЦ) может быть выражен следующим образом [3]:

$ОЦ = \text{Оборот товарно-материальных запасов, в днях} + \text{Оборот дебиторской задолженности, в днях}$.

Необходимо подчеркнуть тот факт, что в качестве точки отсчета операционного цикла принимается именно момент возникновения обязательств по оплате закупок, а не само перечисление денежных средств. Причиной такого трудноуловимого различия является то, что многие предприятия не оплачивают производимые закупки немедленно, а приобретают

материалы в кредит, что приводит к возникновению у них обязательств по счетам к оплате. Тем не менее, можно легко определить продолжительность промежутка времени между фактическим списанием денежных средств со счета предприятия и до получения денежных средств в оплату за готовую продукцию. Для этого из продолжительности операционного цикла фирмы необходимо вычесть оборот счетов к оплате в днях, в результате получим продолжительность оборота денежных средств (ПОдс):

$ПОдс = ОЦ - \text{Оборот счетов к оплате в днях}$

Если оборот счетов к оплате в днях больше, чем операционный цикл, то продолжительность оборота денежных средств может быть отрицательной.

Длительность операционного цикла является важным фактором, влияющим на потребности предприятия в текущих активах. Предприятие, имеющее очень короткий операционный цикл, может эффективно функционировать, имея относительно незначительные текущие активы и невысокие показатели текущей и мгновенной ликвидности. Такое предприятие относительно ликвидно в «динамическом» смысле этого слова – оно может произвести продукцию, продать ее, аккумулировать денежные средства от покупателей, и все это в относительно непродолжительный период времени. Она не зависит в такой степени от «статических» факторов ликвидности, отражаемых коэффициентами текущей и оперативной ликвидности.

Анализ операционного цикла на основе коэффициентов оборота товарно-материальных запасов в днях и оборота счетов к оплате в днях помога-

ет дать общую оценку деятельности предприятия. Например, относительно короткий операционный цикл, как правило, свидетельствует об эффективном управлении дебиторской задолженностью и товарно-материальными запасами. В то же время, эти показатели дают дополнительную информацию для выводов о степени ликвидности фирмы. Таким образом, относительно короткий операционный цикл положительно воздействует и на показатели ликвидности. В противоположность этому относительно продолжительный операционный цикл может служить признаком наличия излишних товарно-материальных запасов и/или дебиторской задолженности и отрицательно влияет на реальную ликвидность фирмы.

В настоящее время для оценки финансового состояния и деятельности фирмы используются различные общеизвестные финансовые коэффициенты. Следует отметить, что ни один коэффициент, взятый в отдельности, не может дать полное представление о финансовом состоянии и деятельности фирмы. Более или менее обоснованный вывод можно сделать только на основе анализа ряда коэффициентов. Количество коэффициентов в этом ряду обычно невелико – около десятка. По отдельности анализ финансовых коэффициентов носит сравнительный характер².

Сравнение показателей одного предприятия с аналогичными предприятиями или среднеотраслевыми значениями за определенный период времени дает наиболее ценные результаты.

В то же время, одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятий – стабильность его деятельности в свете долгосрочной пер-

спективы, характеризующийся показателями экономической и финансовой устойчивости предприятия. Она связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Но степень зависимости от кредиторов оценивается не только соотношением заемных и собственных источников средств. Это более многогранное понятие, включающее оценку и собственного капитала, и состава оборотных и внеоборотных активов, и наличие или отсутствие убытков и т.д.

Литература

1. Экономический анализ. Учебник для ВУЗов под ред. Л.Д. Гиляровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Дранко О.И. Финансовый менеджмент. Технологии управления финансами предприятия. – М.: ЮНИТИ_ДАНА, 2004.
4. Чудновский А.Д., Москалева Н.Б., Чирков Б.Д. Некоторые вопросы повышения качества обслуживания российских туристов. М.: Вестник ГУУ, 2009., № 9 (19).

Ссылки:

- 1 Без субъектов малого предпринимательства.
- 2 См., например: Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2004; Ершов И. Имущество и финансы предприятия. – М.: 1999; Ершов И. Имущество и финансы предприятия. – М.: 1999; Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: Инфра-М, 2000 и др.

Классификация и особенности региональных рынков

Борисов Максим Юрьевич,

к.э.н., доцент
Российский государственный аграрный заочный университет

Региональный рынок необходимо рассматривать в виде целостной, территориально обособленной системы. Для определения состояния регионального продовольственного рынка может быть применен метод многомерной иерархической классификации для основных социально-экономических показателей. В статье рассмотрены особенности дифференциации региональных рынков, систематизированы применяемые классификации, предложены собственные критерии дифференциации для учета различий в уровне развития.

Ключевые слова: региональные рынки, классификация

Classification and characteristics of regional markets
Borisov M.Yu.

Regional market should be viewed as a whole, geographically separate systems, to determine the status of the regional food market can be applied multivariate hierarchical classification method for the main socio-economic indicators, the paper describes the features of differentiation of regional markets, systematically used the classification proposed by their own criteria of differentiation to account for differences in the level of development.
Keywords: regional markets, classification

Исторически сложившиеся различия в экономическом развитии регионов России оказывают значительное влияние на государственное устройство, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований и социально-экономической политики.

Различия в социально-экономическом развитии регионов можно объяснить двумя причинами: наличием регионов с разной структурой экономики и значительным ослаблением регулирующей роли государства.

Успешное развитие региональных рынков – важный фактор становления аграрного рынка страны, создания социально-экономических условий для неуклонного роста жизненного уровня населения и повышения его благосостояния.

Анализ оценки уровня социально-экономического развития регионов, которые были сгруппированы в три класса в зависимости от производственно-материального потенциала при помощи статистических методов: 1) промышленно-ориентированные регионы; 2) регионы со смешанным типом производства; 3) сельскохозяйственные регионы, позволил провести кластеризацию регионов (табл. 1).

Для определения состояния регионального продовольственного рынка может быть применен метод многомерной иерархической классификации для основных социально-экономических показателей. Обобщенную характеристику уровня развития регионального продовольственного рынка следует проводить по следующим основным направлениям: 1) сельскохозяйственное производство; 2) перерабатывающая пищевая промышленность; 3) платежеспособный спрос; 4) объемы ввоза-вывоза продовольствия; 5) агроприродный потенциал; 6) демографическая структура населения.

В России, располагающей огромной территорией, с большими различиями экономических, социальных и национальных особенностей, нельзя использовать единую для всех регионов модель формирования и функционирования продовольственного рынка.

Региональные органы власти лучше знают свои природно-экономические и национальные особенности, а потому именно они должны разрабатывать стратегию и тактику развития продовольственного рынка, исходя из правил игры, установленных на федеральном уровне.

Региональным рынкам также присущ ряд основных признаков, а именно:

локальный характер производства вызывает необходимость максимальной концентрации в регионах, наиболее благоприятных по почвенно-климатическим условиям;

сравнительно резкое несоответствие между производством и потреблением по регионам страны обуславливает развитие межрегиональных связей;

в основных регионах страны предложение, находясь под воздействием природных факторов, отражается на колебаниях объема производства и требует создания определенных запасов в целях стабильного спроса;

существенные региональные различия в себестоимости производства являются основой конкуренции продукции на межрегиональном рынке.

Интерес представляет исследование региональных рынков областей, краев, республик в составе федеральных округов. Каждый из них представляет целостную территориальную подсистему, которая призвана обеспечивать продуктами питания население области (края) и вести интенсивный товарный обмен агропромыш-

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 1
Классификация регионов в зависимости от производственно- материального потенциала

Промышленно-ориентированные регионы	Регионы со смешанным типом производства	Сельскохозяйственные регионы
г. Москва г. Санкт-Петербург Свердловская область Ленинградская область Калужская область Тульская область Калининградская область Владимирская область Ярославская область Рязанская область Тверская область Ульяновская область Новгородская область Чувашская Республика Республика Коми Смоленская область Приморский край Архангельская область	Московская область Краснодарский край Ростовская область Республика Татарстан Белгородская область Республика Башкортостан Челябинская область Омская область Волгоградская область Тюменская область Нижегородская область Кемеровская область Пермский край Самарская область Иркутская область	Алтайский край Ставропольский край Саратовская область Воронежская область Красноярский край Новосибирская область Ленинградская область Оренбургская область Республика Дагестан Свердловская область Курская область Тамбовская область Липецкая область Удмуртская Республика Пензенская область Республика Мордовия Орловская область Брянская область Кабардино-Балкарская Республика

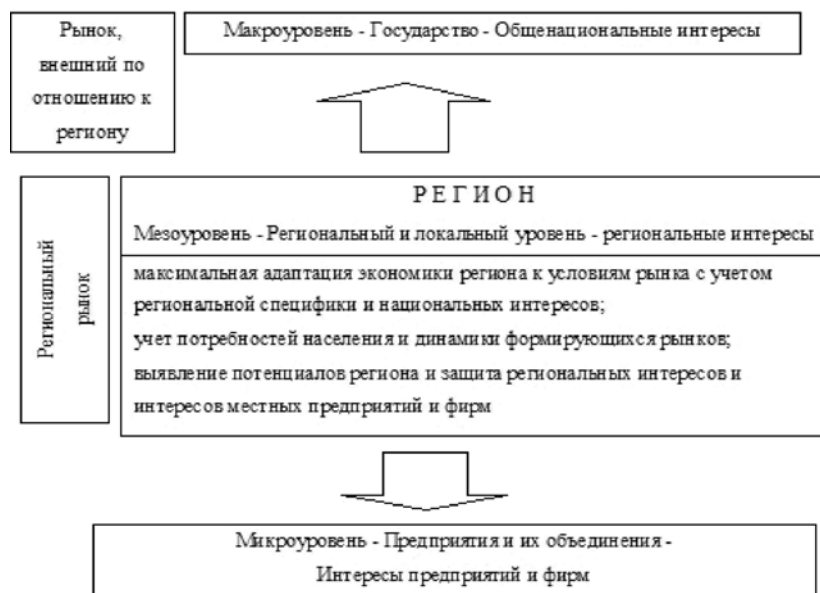


Рис. 1. Согласование интересов субъектов рынка макро-, мезо- и микроуровней

ленной продукцией. Можно анализировать функционирование регионального рынка с точки зрения степени его участия в производстве фонда продовольствия страны. Можно характеризовать его специализацию по отраслям и видам производства отдельных продуктов или группы продуктов (сегменты рынка). В процессе углубления специализации региона создаются объективные условия для развития меж-

регионального обмена, укрепления торговых связей.

Региональные рынки представляют собой ограниченную по сравнению со страной в целом продовольственную структуру. Однако это не является признаком непропорциональности. Это просто региональная особенность, которая в совокупности с другими региональными рынками должна обеспечивать полную сбалансированность торговых потоков в рамках РФ.

Таким образом, каждый региональный рынок отличается составом входящих в него отраслей и производств, степенью их развития, теснотой интеграции межрегиональных и межотраслевых связей.

В регионе существует тесное переплетение взаимосвязей между общественными и политическими, частными и административными структурами. Они образуют различные целевые группы, многие из которых находятся в конкурентной (нередко конфликтной) ситуации друг к другу, но без успешного продвижения своего региона, в большинстве своем они не могут реализовать личные интересы.

Субъектами регионального рынка являются: политические и административные структуры различных уровней, объединения и союзы предпринимателей и населения, общественность (население, вузы, заинтересованные предприятия), торгово-промышленная палата (ТПП), предприниматели (начинающие предприниматели и существующие предприятия; предприятия из других регионов), средства массовой информации (СМИ), привлеченные эксперты и консультанты (консалтинговые, научно-исследовательские организации), туристы, инвесторы.

Важным представляется согласование целей и задач отдельных субъектов рынка с региональными интересами (рис. 1).

На региональном уровне необходимо сбалансировать интересы множества субъектов регионального рынка, спроецировав на них интересы государства.

Интеграция рынков (выравнивание, сближение и слияние) происходит поэтапно и в то же время неравномерно, циклически: подъемы сменяются их замедлением и спадами, включают периоды стагнации. Можно предположить, что эта цикличность повторяет рисунок различных экономических циклов от длинных 50-60-летних волн до конъюнктурных циклов.

Инфраструктура регионального рынка представляет собой

совокупность предприятий, учреждений и организаций, расположенных на территории региона, которые связывают производителей и потребителей, придают рыночной системе целостность и завершенность. В инфраструктуру входят торговые предприятия, товарные и фондовые биржи, банки, государственные бюджетные учреждения и т.д. С помощью рыночной инфраструктуры, создающей условия для нормального функционирования рынка, осуществляется обслуживание процесса товарообмена, в котором участвуют, с одной стороны, продавцы (предложение), а с другой стороны — покупатели (платежеспособный спрос).

Региональный рынок необходимо рассматривать в виде целостной, территориально обособленной системы социально-экономических отношений по производству, формированию, обмену, распределению и потреблению продовольственных ресурсов и продуктов питания, функционирование которой обусловлено во многом спецификой действия региональных экономических условий и производственных факторов, направлено на активизацию производственных и обменных процессов, межрегиональных продовольственных связей, обеспечение социально-экономической эффективности и продовольственной безопасности региона, дифференцированно в соответствии с классификацией регионов по определенным параметрам.

Региональный рынок определяется существующей системой территориального разделения труда, рациональным размещением производства сельскохозяйственной продукции, рациональном сочетании в потреблении местной и привозной продукции, отсутствии каких-либо барьеров при межрегиональной торговле.

Региональные рынки дифференцированы, что определено: совокупностью природных факторов, которые определяют ежедневный расход населением

региона энергии (ккал), что должно компенсироваться размером потребления основных продуктов питания. Особенности климата в регионах вызывают необходимость подбора соответствующего сочетания продуктов питания на основе тщательного учета их химического состава;

демографической структурой населения, которая характеризуется долей трудоспособного населения и удельным весом пенсионеров, что влияет на размеры среднедушевого потребления продуктов питания в регионе;

профессиональным составом населения и соответствующими нормами потребления продовольствия;

уровнем денежных доходов, которые определяют потребительский спрос на продовольствие;

агроприродным потенциалом (ресурсы тепла, вегетационный период, землеобеспеченность и т. п.), определяющим возможности производства местного продовольствия и объемы его ввоза;

удаленностью региона от поставщиков продовольствия, транспортные схемы его завоза, формирование страховых или сезонных запасов продуктов питания.

В рыночных условиях хозяйствования процесс производства и доведения продукции до конечного потребителя обеспечивается взаимодействием хозяйствующих субъектов рынка через реализацию их взаимных экономических интересов. При этом региональный рынок обладает следующими характеристиками:

не может рассматриваться как изолированная часть национального рынка вообще и сырьевого рынка в частности, а его развитие в большей степени связано с природно-экономическими факторами, функционированием межрегиональных связей;

зависимость внутреннего регионального рынка от развития межрегиональных и межгосударственных связей;

зависимость от географического месторасположения по отношению к производящим и по-

требляющим регионам страны, наличия транспортных путей сообщения, влияющих на уровень развития межрегиональных связей по ввозу и вывозу продукции;

спрос во многом вызван сложившимися у населения традициями питания и его платежеспособностью, уровнем развития производства и переработки.

Региональным рынкам также присущ ряд основных признаков, а именно:

локальный характер производства вызывает необходимость максимальной концентрации в регионах, наиболее благоприятных по почвенно-климатическим условиям;

сравнительно резкое несоответствие между производством и потреблением по регионам страны обуславливает развитие межрегиональных связей;

в основных регионах страны предложение, находясь под воздействием природных факторов, отражается на колебаниях объема производства и требует создания определенных запасов в целях стабильного спроса;

существенные региональные различия в себестоимости производства являются основой конкуренции продукции на межрегиональном рынке.

Таким образом, результаты анализа продовольственных рынков применимы при разработке аграрной политики и при прогнозе возможных последствий применения определенных управленческих мер.

Литература

1. Борисов М.Ю. Функционирование и прогнозирование развития регионального продовольственного рынка / М.Ю. Борисов. - М.: Изд-во Гамма, 2012.
2. Борисов М.Ю. Основные направления повышения эффективности развития регионального продовольственного рынка // Инновации и инвестиции. 2012. № 1.
3. Интеграция аграрных рынков: методология, анализ тенденций, перспективы / Э.Н. Крылатых, И.В. Семенова, Н.И. Кресникова и др. - М.: Энциклопедия российский деревень, 2005.

Проблемы оценки инновационного и научно-технического потенциала России

Шкляев Андрей Евгеньевич – к.э.н., доцент кафедры Менеджмента инвестиций и инноваций Российский экономический университет (ФГБОУ ВПО РЭУ им. Г.В. Плеханова) inn.invest@mail.ru

Ориентация страны на переход к инновационно-ориентированной экономике требует оценки научно-технического и инновационного потенциала. С одной стороны это необходимо для того, чтобы выявить собственные ресурсные возможности и определить наиболее эффективные направления их использования. С другой стороны – для того, чтобы идентифицировать положение страны по отношению к другим развитым и развивающимся странам. Для определения состояния инновационной системы и ее потенциала и проведения сравнительного анализа требуется выбрать методику оценки.

В настоящий момент существуют различные методики оценки научно-технического и инновационного потенциала территорий – как российских авторов и институтов, так и зарубежных. Вместе с тем проведенный анализ показал, что данные методики, несмотря на их достоинства, не дают исчерпывающей характеристики. Выявлению их особенностей, достоинств и недостатков посвящена данная статья.

Ключевые слова: методики, научно-технический потенциал, инновационный потенциал, развитие, регион

Problems of an assessment of innovative and scientific and technical capacity of Russia
Shklyayev A.E.

Orientation of the country to transition to innovative to the focused economy demands an assessment of scientific and technical and innovative potential. On the one hand it is necessary to reveal own resource opportunities and to define the most effective directions of their use. On the other hand – to identify position of the country in relation to other developed and opening wide countries. For definition of a condition of innovative system and its potential and carrying out the comparative analysis it is required to choose an assessment technique.

At the moment there are various techniques of an assessment of scientific and technical and innovative capacity of territories – both the Russian authors and institutes, and foreign. At the same time the carried-out analysis showed that these techniques, despite their advantages, don't give the exhaustive characteristic. This article is devoted to detection of their features, merits and demerits.

Keywords: techniques, scientific and technical potential, innovative potential, development, region

Отправной точкой для детального изучения и дальнейшего проектирования возможных направлений развития и эффективного использования научно-технического и инновационного потенциала страны выступает его исследование, основными инструментами которого являются оценка и анализ. Под оценкой понимается процесс определения реального состояния объекта по отношению к желаемому состоянию или другому объекту, а в основе анализа лежит детальное изучение его составных элементов и взаимосвязей между ними.

За последние два десятилетия в отечественной науке появилось значительное количество как адаптированных к российским условиям, так и собственных методик оценки и анализа научно-технического потенциала территории (региона, страны в целом). В их числе можно выделить следующие методики:

- интегральной оценки научно-технического потенциала страны (Япония);
- комплексной оценки научно-технического потенциала страны (США);
- расчета индекса знаний (Всемирный банк);
- расчета суммарного инновационного индекса (Нидерланды);
- структурного анализа инновационной активности территории (С.В. Кортвов);
- регрессионного анализа инновационной активности территории (Т.А. Штерцер);
- факторного анализа инновационного потенциала региона (Э.П. Амосенок, В.А. Бажанов);
- кластеризации регионов и расчета показателей развития инновационной системы (А.Е. Варшавский);
- расчета индекса инновативности регионов (Независимый институт социальной политики РФ);
- рейтингования регионов по уровню их инновационного развития (А.Б. Гусев).

Рассмотрим некоторые из данных методик, выделив положительные и отрицательные моменты каждой из них в разрезе таких критериев, как: а) доступность и объективность исходных данных; б) простота методики и расчетов; в) наглядность представления результатов; г) возможность оценки с позиций масштаба, содержания, функционирования и организации; д) применимость к исследованию потенциала региона.

Методика интегральной оценки научно-технического потенциала страны была предложена Правительством Японии в Белой книге. В методике используются восемь показателей, которые характеризуют возможности и результаты использования НТП [1]:

- численность ученых и инженеров, занятых в сфере научно-технического развития;
- национальные расходы на науку;
- количество зарегистрированных в стране патентов;
- число патентов, зарегистрированных за рубежом;
- объем торговли технологиями (в стоимостном выражении);
- объем экспорта наукоемкой продукции;
- объем добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности;
- объем экспорта технологий.

По каждому показателю определяется сумма значений, которая принимается за 100, и подсчитывается доля показателя каждой страны в этой сумме. Достоинствами данной методики являются: а) гибкость – число и содержание участвующих в сравнении показателей может меняться в соответствии с конкретными целями исследования; б) простота расчетов, для выполнения которых достаточно калькулятора; в) доступность исходных данных, которые содержатся в регулярной государственной статистике. Однако простота и доступность методики достигается за счет несколько упрощенного подхода к решению задачи: не учитываются ни веса отдельных показателей, ни их взаимосвязи.

Методика комплексной оценки научно-технического потенциала страны была создана в Технологическом институте штата Джорджия (г. Атланта) под эгидой Национального научного фонда США. Для оценки НТП авторы предлагают исследование четырех комплексных индикаторов [1]:

- 1) национальная ориентация (НО);
- 2) социо-экономическая инфраструктура (СИ);
- 3) технологическая инфраструктура (ТИ);
- 4) продуктивность (П).

Формулы для их определения выглядят следующим образом:

$$НО = M1 + (M2 + M3)/2 + M4 + ФР, (1)$$

где M1 – экспертная оценка национальной стратегии развития науки и техники; M2 и M3 – экспертные оценки социальных факторов, благоприятствующих развитию технологии; M4 – экспертная оценка предпринимательской активности; ФР – фактор рискованности инвестиций в экономику данной страны.

$$СИ = M5 + M10 + ППУ, (2)$$

где M5 – экспертная оценка мобильности капитала; M10 – экспертная оценка усилий страны, направленных на привлече-

ние иностранного капитала; ППУ – процент учащихся, поступающих в учреждения второй и третьей ступени образования.

$$ТИ = (M7 + M8)/2 + M9 + M11 + ОЭЭ + УИ, (3)$$

где M7 и M8 – показатели активности национальной академической науки (патентование, продажа лицензий и т. п.); M9 – экспертная оценка уровня связи национальной науки с промышленностью страны; M11 – экспертная оценка способности национальной экономики эффективно использовать технические знания; ОЭЭ – годовой объем закупок электронных устройств обработки информации; УИ – численность ученых и инженеров, занятых в сфере исследований и разработок.

$$П = M6 + M12 + M13 + ПЭТ, (4)$$

где M6 – экспертная оценка наличия и качества квалифицированной рабочей силы; M12 – экспертная оценка возможностей национальных поставщиков деталей и узлов для производства наукоемкой продукции; M13 – экспертная оценка качества управления производством; ПЭТ – годовой объем производства электронной техники в стране.

Для расчета комплексных индикаторов сначала каждый входящий в него показатель переводится на шкалу 0 – 100 (за 100 принимается страна с максимальным значением показателя), далее полученные величины складываются и находится среднее, которое принимается за значение индикатора. Затем страны ранжируются по этим значениям и сопоставляются по каждому из индикаторов отдельно.

Главная особенность рассмотренной методики заключается в ее комплексности, которая достигается благодаря использованию при расчетах как данных статистики, так и результатов экспертных опросов. В данной методике можно выделить ряд недостатков: применение для расчета субъективных

оценок экспертов и таких статистических данных, которые широко не публикуются; использование длительных и трудоемких процедур (анкетирование) для получения и анализа мнений экспертов.

Теперь обратимся к методике Всемирного банка, в которой в роли интегрального показателя выступает индекс знаний, представляющий собой среднее арифметическое трех составляющих его индексов [2]:

- а) инновационная система;
- б) образование и человеческий потенциал;
- в) информационная инфраструктура.

Данные индексы рассчитываются как среднее арифметическое нормализованных данных по показателям, взятым из официальной регулярной статистики в разделах «Научные исследования и инновации», «Образование», «Информационные и коммуникационные технологии». Нормализация данных происходит по следующей формуле:

$$НД = 10 \times N^w / N^c (5)$$

где НД – нормализованные данные (принимают значения от 0 до 10, причем 10 – это максимальное значение, соответствующее объекту с самым высоким показателем); N^w – число, соответствующее количеству объектов, показатели которых хуже; N^c – общее число рассматриваемых объектов [3].

Затем на основе среднего арифметического индексов инновационной системы, образования и человеческого потенциала, информационной инфраструктуры выводится общий индекс знаний для каждого объекта в рассматриваемой группе. Путем ранжирования полученных значений составляется рейтинг. Методика проста в обращении, отличается доступностью исходной информации и наглядностью полученных результатов, однако не позволяет в полной мере оценить ни возможности научно-технического развития территории, ни эффективность их реализации.

С.В. Кортов разработал методику структурного анализа инновационной активности территории в отраслевом разрезе, дополненную индикаторами стратегии в сфере научно-исследовательской и инновационной деятельности. Исходя из концепции технологических укладов, степень наукоемкости технологий в отраслях, принадлежащих разным укладам, различна. Это обстоятельство предопределило необходимость расчета следующих специальных показателей [4]:

1. Индекс наукоемкости отрасли (ИНО) – отношение суммы затрат на науку и покупку технологий в рамках международного технологического обмена (по импорту) к объему выпуска промышленной продукции отраслью на данной территории.

2. Коэффициент технологической независимости отрасли (КТНО) – отношение внутренних затрат на исследование и разработки к импортируемым технологиям.

3. Индекс технологического обмена (ИТО) – соотношение доходов и платежей при торговом обороте технологий и результатов НИОКР.

Расчет значений показателей дает возможность определить степень наукоемкости и технологической независимости той или иной отрасли на рассматриваемой территории и сравнить их с ориентирами, необходимыми для устойчивого роста

После ранжирования по величине показателей ИНО, КТНО и ИТО производится «отраслевой срез» экономики, характеризующий уровень инновационной активности и степень развития научно-технического потенциала территории.

Близкий рассмотренной выше разработке способ определения инновационной активности территории был предложен Т.А. Штерцером. Исследуя факторы, оказывающие влияние на осуществление инновационной деятельности в регио-

нах, автор использует методику регрессионного анализа. На статистическом материале изучаемых объектов строится ряд регрессионных уравнений, описывающих, например, зависимость между числом поданных заявок на изобретения и основными факторами, влияющими на инновационную активность (расширение спроса, величина человеческого капитала, объемы финансирования научных исследований и разработок, инвестиционная активность и др.). В результате расчетов и анализа выявляются факторы, положительно и отрицательно влияющие на уровень инновационной активности территории.

С помощью своих методик С.В. Кортов и Т.А. Штерцер определяли тип инновационного развития территории и уровень ее восприимчивости к инновациям и пытались строить стратегию и прогнозировать дальнейшие направления развития.

Э.П. Амосенок и В.А. Бажанов разработали методику факторного анализа инновационного потенциала на основе метода главных компонент [5]. При анализе причинно-следственных связей из набора элементарных признаков можно выявить скрытые общие характеристики более высокого порядка. В качестве совокупности исходных показателей использовались данные государственной статистики, представленные в разделе «Научные исследования и инновации». В результате их анализа авторы выявили шесть главных компонент (факторов), которые были применены ими в качестве интегральных показателей или оценок отдельных частей инновационного потенциала региона:

- Исследовательский потенциал населения
- Затратоёмкость ВРП по исследовательским работам
- Наукоёмкость ВРП по докторам наук
- Наукоёмкость ВРП по исследователям с научными степенями

· Изобретательский потенциал населения

· Уровень инновационной активности организаций

Регионы, участвующие в оценке, ранжируются по убыванию суммарных значений главных компонент и далее определяется их средний ранг. Интерпретация факторов осуществляется по показателям, на которые приходится наиболее значимые нагрузки (выше 0,7). Это дает возможность объективно составяющих инновационного потенциала регионов, что более эффективно по сравнению с использованием первичных статистических данных.

Рассмотренные методики С.В. Кортова, Т.А. Штерцера, Э.П. Амосенка и В.А. Бажанова, характеризующиеся сложностью расчетов, предполагают большие трудозатраты и высокие требования к набору исходной статистической информации. Хотя более существенным их недостатком является то, что они характеризуют потенциал инновационного развития территории достаточно фрагментарно, не учитывая особенностей его функционирования и развития.

Для оценки научно-технического потенциала А.Е. Варшавский предложил кластеризацию регионов на основе шести признаков [6]:

- соотношения уровней заработной платы в отрасли «Наука и научное обслуживание» и в экономике региона в целом;
- соотношения внутренних затрат на исследования и разработки и ВРП;
- доли экспорта в страны дальнего зарубежья в ВРП;
- доли персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности занятых в экономике;
- числа выданных патентов и авторских свидетельств на 1 млн. чел. населения;
- среднедушевого уровня ВРП.

Для количественной оценки результативности науки и сте-

пени перехода страны к обществу, основанному на знаниях, А.Е. Варшавский выделил три группы основных показателей развития инновационной системы:

1. Показатели, характеризующие инновационную систему на входе.

2. Показатели, характеризующие инновационную систему на выходе.

3. Внутренние показатели, характеризующие внешнюю институциональную среду, в рамках которой находится инновационная система.

Рассматриваемые объекты (регионы, страны) сопоставляются и ранжируются по этим показателям с определением места в группе.

Преимущество данной методики обусловлено простотой и доступностью информации, возможностью сравнивать показатели функционирования сферы науки и техники различных объектов. Кроме того, методика позволяет дать ранговую оценку развития инновационных процессов и выявить наиболее острые проблемы, препятствующие активизации научно-исследовательской и инновационной деятельности на рассматриваемой территории. Однако вопросы одновременного учета масштабов и эффективности использования научно-технического потенциала остаются и здесь нерешенными.

Интерес для проводимого исследования представляет также разработанная Независимым институтом социальной политики РФ методика расчета индекса инновативности регионов, основу которой составляет набор из следующих пяти факторов, иллюстрирующих

способность субъектов к созданию инноваций и готовность к внедрению их в экономику [7]:

- численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в % от общей численности занятых в экономике;

- число учащихся вузов в расчете на 10 тыс. чел. населения;

- количество зарегистрированных патентов в расчете на 1 тыс. занятых в экономике;

- затраты на технологические инновации, руб./чел.;

- уровень интернетизации, %.

В рамках каждого фактора показатели нормируются по формуле линейного масштабирования (6), а затем на основе их среднего арифметического определяется индекс инновативности региона.

Несмотря на простоту в обращении, доступность исходных данных и наглядность полученных результатов, данная методика не позволяет в полной мере оценить возможности инновационного развития территории и эффективность их использования.

Помимо данных авторов над проблемой количественной и качественной оценки научно-технического и инновационного потенциала страны работали другие исследователи и институты. На сегодняшний день, к сожалению, сложно выделить какую-то одну методику, дающей полное представление о характере потенциала территории, и не требующей сложных расчетов и труднодоступных данных для анализа.

В этой связи задача разработки методики, обладающей выше описанными свойствами, остается не решенной и требует дальнейшей проработки.

Литература

1. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография/В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М.: «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284 с.

2. Ферова И.С., Старцева Ю.И., Инюхина И.В. Составляющие индекса «Экономика знаний» // ЭКО. – 2006. - № 12

3. Чугунов А.В. Система индикаторов и мониторинг развития информационного общества и экономики знаний // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2006. - № 7

4. Задумкин, К.А. Научно_технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития [Текст]: монография / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 205 с.

5. Амосенок Э.П., Бажанов В.А. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России // Регион: экономика и социология. – 2006. - № 2

6. Варшавский А.Е. Проблемы и показатели развития инновационных систем // Инновационный путь развития для новой России / отв. ред. В.П. Горегляд. – М.: Наука. 2005

7. 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.

Влияние инновационных циклов на направления инновационной структурной диверсификации промышленного производства

Шийко Вера Георгиевна,
к.э.н., доц., зам.руководителя кафедры
Московского финансово-юридического
университета МФЮА
e-mail: Shiyko@yandex.ru

В статье рассматриваются инвестиционные ресурсы инновационных циклов, необходимые для их воспроизводства, а также доказываются необходимость активизации факторов повышения эффективности производства и конкурентоспособности российской экономики на основе интенсификации инновационного развития и диверсификации производства.

Ключевые слова: воспроизводство, инновационные циклы, диверсификация, модернизация, инвестиционные ресурсы, макро-микроинновационные циклы.

Influence of innovative cycles on the directions of innovative structural diversification of industrial production
Shiyko V.G.

In article the investment resources of innovative cycles necessary for their reproduction are considered, and also need activation of factors of increase of production efficiency and competitiveness of the Russian economy on the basis of an intensification of innovative development and production diversification is proved.

Keywords: reproduction, innovative cycles, diversification, modernization, investment resources, macro-microinnovative cycles.

Сегодня современный мир находится на рубеже перехода к новому VI-му технологическому укладу, который потребует от ученых генерирование принципиально новых технологий и характеризуется совершенно иным уровнем развития производства, наличием большой доли высокотехнологичных производств в структуре экономики и предполагает качественно иной уровень производительности труда. Уже странами мировыми лидерами создана надежная технологическая и ресурсная база для перехода к новому укладу, в котором отданы приоритеты инновационному развитию экономики. Для того чтобы Россия заняла и удерживала значимое место на мировой арене, необходимо модернизировать и провести индустриализацию существующей производственной базы и запустить процесс непрерывного воспроизводства инновационных циклов в структуре индустриального воспроизводства (см. рис. 1).

Воспроизводство экономики на базе инновационных циклов позволит нашей стране, основываясь на преимуществах в ключевых для нее направлениях, войти в новый этап развития человечества и занять свое место в глобальном процессе обмена в роли равноправного партнера. Для инновационной модернизации российской экономики требуется активизация факторов повышения эффективности производства и конкурентоспособности российской экономики на основе интенсификации инновационного развития и диверсификации производства.

Следуя позициям системного воспроизводственного подхода получается, что генерируемые высокие технологии и инновации беспрепятственно должны включаться в последующие стадии воспроизводственных циклов по производству конкурентоспособных машин и оборудования, которые затем пользовались бы повышенным спросом, не уступающим мировым аналогам, во всех производственных передделах и в конечных стадиях по выпуску товаров потребления и услуг населению, в том числе, по расширению производства конкурентоспособных товаров на экспорт. Базовые инновационные циклы должны формироваться на каждой стадии воспроизводственных процессов, и вся воспроизводственная система в целом должна увязываться неразрывными инновационными «цепями», позволяя производить преимущественно высокотехнологичные и конкурентоспособные товары и услуги в составе структуры валового общественного продукта. Отсюда следует, что в экономике предстоит создать полный цикл воспроизводства на базе инноваций. Новые экономические задачи В.В. Путин обозначил в своей программной статье [1]: «нам нужна новая экономика, с конкурентоспособной промышленностью и инфраструктурой, с развитой сферой услуг, с эффективным сельским хозяйством. Экономика, работающая на современной технологической базе. Нам необходимо выстроить эффективный механизм обновления экономики, найти и привлечь необходимые для нее огромные материальные и кадровые ресурсы». Эти задачи возможно реализовать на основе диверсификации экономики, сбалансированного и эффективного привлечения ресурсов, поиска новых решений, которые позволили бы преодолеть складывающуюся односторон-

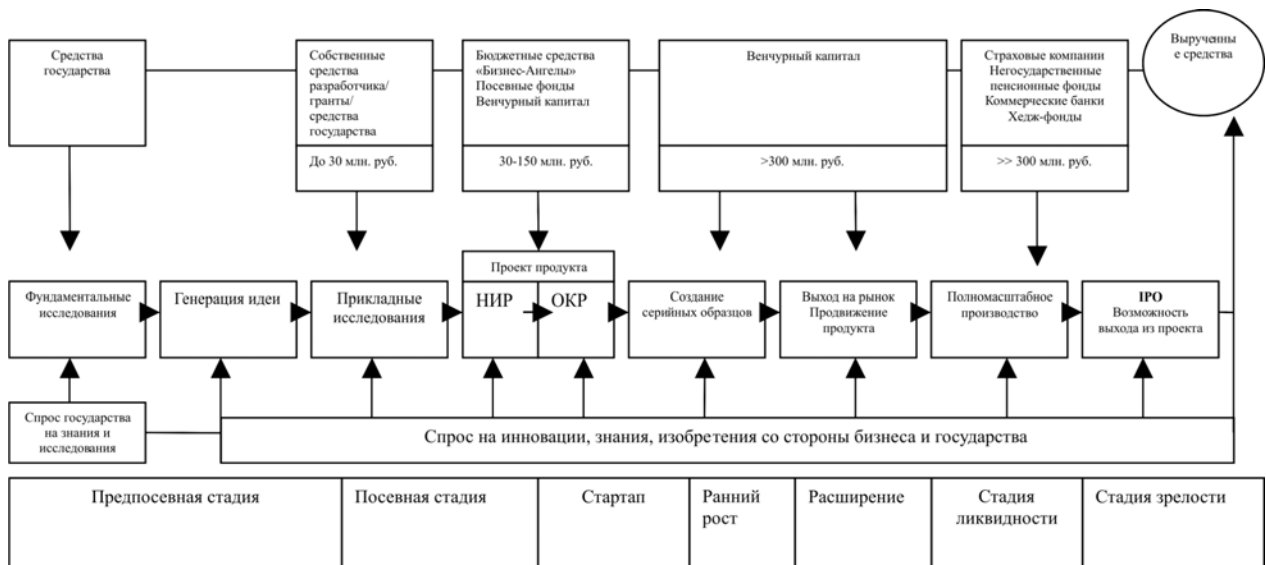


Рис. 1. Инвестиционные ресурсы инновационного цикла

нюю технологическую зависимость и продолжающуюся топливно-сырьевую деградацию структуры промышленного производства.

Доля России на мировом рынке высокотехнологичной продукции составляет на настоящий момент не более 0,2% [2].

В ближайшие 10-15 лет не предвидится возможности достижения доли 6-8% (или 4-6% РСФСР в его составе) по продаже наукоемкой продукции на мировом рынке, как это было в СССР до начала шоковых реформ. Для развития страны единственный возможный сценарий – это планирование и генерирование инновационных циклов с учетом диверсификации промышленности путем возрождения обрабатывающей промышленности.

Структура воспроизводства экономики постиндустриального типа зарождалась и развивалась в современных странах-лидерах на базе научных открытий и технологического прогресса IV и V технологических укладов. В настоящее время мировой прогресс вплотную приблизился и начал переход к структуре воспроизводства и технологиям VI технологического уклада. По оценкам Института прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН, которые

корреспондируют с оценками большинства экспертов, развитые страны переведут значительную часть своей промышленной базы VI технологического уклада уже в 2014-2018 гг. [3].

Основатель теории постиндустриального (информационного) общества Д. Белл - американский социолог и публицист, описывает в своей концепции развития человечества переход от преиндустриального общества через индустриальное к постиндустриальному [4]. Каждый этап характеризуется своими производственными ему чертами развития сбалансированного воспроизводства с учетом факторов разделения труда, научно-технологического и социально-экономического прогресса. Причем воздействие факторов научно-технического прогресса нестабильно и оказывает сильное влияние на параметры сбалансированности экономической системы и промышленности, а каждый новый этап характеризуется повышением производительности труда и эффективностью капитала.

Современный этап – это переход к постиндустриальной структуре экономики на основе научно-технического развития на пике V уклада с зарождением и развитием несущих эле-

ментов VI технологического уклада в начале третьего тысячелетия.

Опираясь на успешный опыт высокоразвитых стран, членов ОЭСР, возможно сформулировать оптимальный вариант структуры постиндустриальной экономики, согласно которому промышленность должна занимать порядка 20% в структуре экономики, а в структуре обрабатывающей промышленности высокотехнологичный сектор должен составлять не менее 20%.

Развитие сектора услуг и его динамичность в развитых постиндустриальных странах обеспечивало им в последние десятилетия создание большого количества рабочих мест и устойчивые темпы прироста ВВП. В странах Евросоюза, США и Японии сфера услуг занимает от 60 до 80% в ВВП. Занятость в сфере промышленности в большинстве развитых и развивающихся странах стабильно снижалась в основном за счет внедрения новых технологий и автоматизации производства, а новые рабочие места создавались в основном в сфере услуг.

Структура экономики России в настоящее время далека от постиндустриальной модели. Доля инвестиций в обрабатывающие производства в Рос-

сии за 2010 год составляла всего 14,2% (уменьшилась с 2000 года) по удельному весу в промышленности, в т.ч. в машиностроение инвестируется всего 0,8% (на уровне 2000 года), что характеризует полный развал высокотехнологического сектора экономики. Чтобы перейти к инновационной экономике России предстоит изменить сложившуюся структуру, совершить рывок в своем развитии, как это уже неоднократно было сделано в ее истории. Первый этап индустриализации, по мнению член-корреспондента Д.Е. Сорокина, был реализован в Советской России еще до ВОВ в 1924-1940 гг. благодаря наличию базовой обрабатывающей промышленности в крупных и средних городах, дополнительным двигателем которого стала коллективизация сельского хозяйства [4]. Динамичный научно-технологический прогресс послужил основой для второго этапа индустриализации в России в 1945-1975 гг., которая основывалась на послевоенном восстановлении народного хозяйства и характеризовалась высокими темпами роста всех отраслей промышленности, и в первую очередь - группы «А».

Подобных темпов индустриализации как в России в послевоенный период не наблюдалось ни в одной стране мира (даже в период наивысшего подъема экономики Китая в 1978-1996 гг.). Среднегодовое значение темпа роста промышленности СССР за период с 1940 по 1965 гг. составляло порядка 30% [5]. Объяснялись высокие темпы индустриализации в стране активным ростом производства средств производства. Приоритетное наращивание производства предметов группы «А» в промышленности превышало ее воспроизводственные потребности, что выражалось в избыточности тяжелого машиностроения в структуре.

Результатом стала загруженность промышленности произ-

водством устаревших типов вооружений и оборудования более чем на 60%. В СССР структурная политика была нацелена на приоритетное развитие производства средств производства (группа «А») и удовлетворение задач гонки вооружений, что предельно нарушало воспроизводственные пропорции. Как итог, структурная индустриализация в РСФСР к середине 80-х годов прошлого века достигла своего экономического предела. Провозглашенная всеобщая интенсификация на основе научно-технического прогресса, которая происходила путем увеличения единичных мощностей агрегатов, машин и механизмов, подвела экономику к верхней границе технических и технологических возможностей простой замены ручного труда машинным. Следует отметить, что важной экономической тенденцией, повлиявшей на раскачивание экономики РСФСР и СССР в целом стал накопившийся тогда дефицит товаров широкого потребления наряду с ростом спроса. Это привело к тому, что в 1987 году динамика производства средств производства группы «А» и предметов потребления «Б», ранее развивавшиеся сбалансировано, перестали соответствовать друг другу. Производство предметов потребления «Б» пошло вверх, а динамика группы «А» пошла на убыль.

После проведения рыночных реформ в России, структура ее промышленности максимально приблизилась к сырьевой «постиндустриальной» модели. Произошло это из-за отказа от развития производства средств производства, что незамедлительно сказалось на деградации машиностроения и привело к доминированию экспортно-ориентированных сырьевых отраслей.

Очевидно, что для осуществления инновационной модернизации промышленности и реструктуризации экономики необходимы огромные инвестиции. Аналитические исследо-

вания сектора инвестиций в инновационное развитие ИЭ РАН за длительные временные периоды позволяют сделать вывод о том, что даже для возврата к устойчивому промышленному росту необходимы темпы роста инвестиций, существенно превышающие динамику ВВП и промышленного производства.

Ежегодной прирост ВВП на 1-2% требует темпов прироста инвестиций в реальную экономику в объеме 3-4% в год. Это подтверждается теоретико-методологическими стратегическими исследованиями [6] и сложившимися статистическими тенденциями взаимосвязей.

Сбалансированное воспроизводство средств производства и предметов потребления, включая реализацию услуг производственного и социального характера, требует постоянно инвестирования воспроизводственного цикла, и это является условием развития эффективной экономики. Исследования в области конкурентоспособности стран и мировой опыт показывают, что экономика может быть устойчивой только в том случае, когда внутренний спрос на машиностроительную продукцию удовлетворен не менее чем на 70%. В нашей стране наблюдаются и продолжают наращиваться катастрофические структурные проблемы в производстве средств производства, производственный потенциал которого разрушен более чем на две трети. Профессором В.И. Павловым проведены детальные исследования структуры промышленности [7], которые показывают, что за время рыночных реформ прекратили экономическую деятельность частично или полностью многие подотрасли в обрабатывающей промышленности и виды производственной деятельности в машиностроении, такие как выпуск автоматизированных станков, кузнечно-прессовых и фрезерных станков, радиоэлектронных прибо-

ров, производство оборудования для легкой и пищевой промышленности и другие. Сократился и причем катастрофически выпуск высокотехнологичных станков с числовым программным управлением. Сильно снизился выпуск технических средств для добывающей промышленности в области тяжелого машиностроения, в котором сохранился определенный производственный потенциал, а приобретать буровое оборудование и перекачивающие нефтегазовые установки большинство нефтяных и металлургических корпораций предпочитают за рубежом, ссылаясь на более адекватное соотношение цена-качество. Массовый выпуск современного оборудования в ближайшие годы маловероятен, так как производство базовых видов машин и оборудования, в т.ч. современных станков с программным управлением, кузнечно-прессового оборудования и других орудий труда практически отсутствует, так как спад производства произошел в десятки, а по отдельным видам – в сотни раз.

Научно-инновационный потенциал финансируется на уровне 1,05-1,16% ВВП в 2000-2010 гг. соответственно, что является недопустимо низкими показателями. Формирование Национальной инновационной системы до сих пор не завершено и практически «затухли» макро- и микроинновационные вос-

производственные циклы, что выражается в низкой коммерциализации инновационных достижений, доля реализации которых не превышает 20%. Если сравнивать со странами ЕС, то там этот показатель составляет около – 80% , а в США более – 90%. Что касается макроинновационного цикла, включающего фундаментальную науку, образование, прикладные исследования, инновационное производство, то он сегодня развивается без системной взаимосвязи и из-за неразвитости национальной инновационной системы (НИС) разделен по отдельным стадиям. Полные микроинновационные циклы пока реализовываются только на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

По итогам реформ прошедших 20 лет уцелело и эффективно функционирует, выпуская и экспортируя конкурентоспособную продукцию, лишь небольшое число предприятий добывающей промышленности, а машиностроение деградирует, которое необходимо, на наш взгляд, поддерживать со стороны государства в приоритетном порядке. Сегодня функционируют и неэффективные, причем заведомо убыточные нодотационные государством промышленные предприятия, из-за своей градообразующей или особых стратегических функций. В этом случае важна

их модернизация и переход на новые высокотехнологичные виды продукции. Необходимо создавать инновационные циклы, которые позволят продвигать технологии VI технологического уклада и на порядок будут превосходить их как по функциональным признакам, так и по финансовой отдаче.

Литература

1. Путин В.В. «Ведомости». 30.01.2012. URL: <http://www.vedomosti.ru/>.
2. Глазьев С.Ю. Как построить новую экономику?// Эксперт. 2012. №7.
3. Малинецкий Г.Г. Модернизация – курс на VI технологический уклад //Вестник ИПМ РАН. 2012. № 2.
4. Белл Д. Приход постиндустриального общества. М.: Прогресс. 1967.
5. Сорокин Д.Е. Проблемы инновационной модернизации в России. Труды ВЭО. Том VII. 2010. С. 91-112.
6. Справочник «Народное хозяйство РСФСР» за 1981. М.: ЦСУ, 1982.
7. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общей редакцией академика Л.Абалкина. М.: изд-во «Экзамен». 2005. Новицкий Н.А. С.281-311.
8. Экономическая безопасность России. Общий курс / Под редакцией В.К.Сенчагова. М.: «БИНОМ», 2009. С. 115-122.

Пути повышения эффективности стратегического управления туристской организацией в условиях агрессивной информационной среды

Волостных Анастасия Кирилловна, аспирант, ГУУ, г. Москва

Статья посвящена теме повышения эффективности стратегического управления в современных условиях. Автор предлагает пути противодействия негативному влиянию агрессивной информационной среды на сферу туристских услуг.

Ключевые слова: туризм, стратегическое управление, сфера туристских услуг, информационная среда туризма, агрессивная среда.

The ways to improve the strategic management for a tourism organization under the conditions an aggressive information environment.

Volostnykh A.K.

The article is devoted to the theme of enhancing the effectiveness of the strategic management in modern conditions. The author suggests the ways to counter the negative influence of aggressive information environment in the sphere of tourist services.

Keywords: tourism, strategic management, the sphere of tourist services, information environment of tourism, aggressive medium.

Как известно, классический подход в стратегическом менеджменте базируется на сочетании сильных и слабых сторон ресурсного обеспечения компании с возможностями и угрозами внешней среды.

Практически все рекламодатели сегодня высказывают жалобы, которые полностью идентичны: падает эффективность рекламы; меньше звонков по рекламе; меньше клиентов после рекламной кампании; осведомленность о товаре либо не растет, либо растет слабо; затраты на рекламу приходится повышать и тем самым снижается доход, рентабельность и многие другие важные показатели в бизнесе. Показательно, что такие жалобы можно услышать и от небольших российских компаний, публикующих объявления в «Из Рук В Руки», и крупных международных фирм, которые ведут комплексные рекламные кампании, спланированные ведущими профессиональными агентствами. [2]

Кроме того, научные исследования также доказывают появление у аудитории защитных реакций, снижающих эффективность информационных коммуникаций [3]. Результат серии тестирований показывает противоположную желаемой реакцию зрителей: респонденты хорошо воспринимают содержание негативного информационного сообщения. Динамичный сюжет оказывает положительное эмоциональное воздействие, но отвлекает от содержания коммерческого предложения. Больше всего внимания зрители уделяют мелкому шрифту в конце клипа или внизу экрана. Это говорит о состоянии психологической напряженности зрителя при просмотре рекламы, готовности к защите и желании перевести внимание на что угодно другое.

Таким образом, налицо явление роста стоимости информационного обращения при снижении его продуктивности. Такое явление целесообразно назвать информационной инфляцией.

В литературе встречается термин «медиаинфляция», означающий рост стоимости размещения рекламы в виде роликов на телевидении, радио и в Интернете.

Вводимый термин «информационная инфляция» отличается от «медиаинфляции» тем, что охватывает более широкие направления установления информационного взаимодействия предприятия, а также делает акцент на снижении, как результативности коммуникаций, так и конечной их эффективности.

Информационная инфляция – это увеличение стоимости информационной коммуникации при снижении ее результативности.

Данный термин автор считает целесообразным ввести в научный дискурс ввиду следующих причин: всеобщий характер явления, описываемого данным термином (информационная инфляция присутствует сегодня во всех странах мира и во всех сферах деятельности); общая тенденция к усилению информационной инфляции с каждым годом; значительное влияние информационной инфляции на эффективность деятельности хозяйствующих субъектов.

Сущность понятия информационной инфляции отражает формула:

$$ИИ = (DR_{ис} в \% - I в \%) * DR_{ис} в \% , \text{ где } (1)$$

$DR_{ис}$ - изменение стоимости информационного сообщения за рассматриваемый период, %

I - инфляция в стране за рассматриваемый период, %

$DR_{ис}$ – изменение результативности информационного сообщения за рассматриваемый период, %

$$R_{ис} = (K_{зр} / K_{оа}) * 100\% , \text{ где } (2)$$

$K_{зр}$ - количество респондентов показавших запланированную реакцию на информационное сообщение (количество звонков, покупок, посетителей стенда на выставке, количество осведомленных и проч.), чел.

$K_{оа}$ - общий охват аудитории, чел.

Причины информационной инфляции.

1. Информационный бум. [1]
2. Большой объем «пустых» контактов при низкой избирательности охвата аудитории.
3. Искушенность покупателя и некоммерческие источники информации.
4. Высокая конкуренция.
5. Рост стоимости рекламы. [2]
6. Быстрое забывание и игнорирование большей части коммерческих сообщений как защитная реакция человеческой памяти. [3]
7. Рост затрат на услуги посредников и рекламных агентств.
8. Рост денежной массы в стране.
9. Ограниченное количество рекламных площадей и времени.

Так как информационная инфляция приводит одновременно к положительным и отрицательным последствиям и затрагивает как внутреннюю, так и внешнюю среду, то инструменты стратегического менеджмента должны быть подвергнуты определенной трансформации в условиях взаимодействия туристского предприятия с агрессивной информационной средой.

Основные этапы процесса разработки стратегии туристского



Рис. 1. Принципиальная схема процесса формирования стратегии туристского предприятия в условиях агрессивной информационной среды

кого предприятия в условиях агрессивной информационной среды.

1. Анализ внешней и внутренней среды предприятия, включающей анализ его информационной среды. При проведении анализа необходимо использовать традиционные методики STEP-анализа, SWOT-анализа, анализа стадий жизненного цикла турпродукта и туристского направления, матриц Ансоффа и Бостонской консультационной группы.

2. Выявление возможностей и угроз внешней среды, сильных и слабых сторон внутренней среды, основных направлений установления информационных потоков организации, их полноты и эффективности.

3. Постановка цели. Определение характеристик цели в области конкуренции, качества, маркетинга, финансов, персонала, товарной политики и информационного взаимодействия. Определение задач информационного взаимодействия при решении всех функ-

циональных целей в указанных областях.

4. Определение стратегических альтернатив развития туристского предприятия.

5. Сравнение и выбор наиболее подходящей альтернативы. Построение модели информационных потоков туристского предприятия и критериев оценки их эффективности.

6. Формулирование стратегии. Определение ресурсов и целевых показателей.

7. Разработка перечня тактических мероприятий достижения стратегических целей.

8. Реализация тактики и стратегии. Оценка результатов, в том числе соблюдения ресурсных ограничений и дополнительных условий.

9. Соотнесение результатов с целью и задачами стратегии.

10. Анализ изменений во внешней и внутренней среде предприятия.

При таком подходе необходимо создавать специально для этих целей комплекс информационных потоков, укрепляет, поддерживает, способ-

Таблица 1
Описание комплекса информационных потоков организации сферы туристских услуг¹

№ ИП	Отправитель	Получатель	Вид информации	Способ кодирования и передачи	Скорость передачи	Частота взаимодействия	Результативность
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Потенциал. покупатель	Отдел тур. обслуживания	Запрос условий и стоимости тура	телефон эл. почта он-лайн визит в офис	Средняя Высокая Высокая Низкая	12 в час 5 в день 142 в день 17 в день	- - - -
	Отдел тур. обслуживания	Потенциал. Покупатели	Пояснение условий и стоимости тура, предложение туров и доп. услуг	телефон эл. почта он-лайн личная встреча	Отсроченная в среднем на 22 минуты Отсроченная на 2,3 часа Мгновенно Отсроченная на 7 минут	5 в час 4 в день 142 в день 17 в день	5% 15% 1,5% 18%
...						...	

¹ Приводятся данные модельного предприятия для демонстрации категории сведений, заносимых в таблицу и возможности их анализа

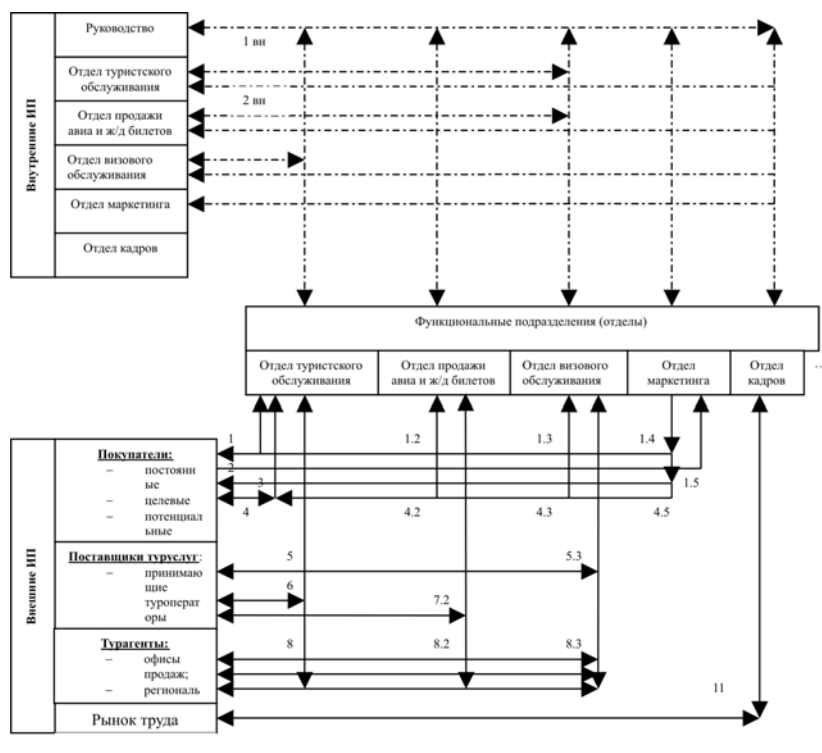


Рис. 2. Укрупненная схема комплекса информационных потоков организации в сфере туристских услуг

стует претворению в жизнь стратегии туристского предприятия

Автором составлен принципиальный алгоритм разработки комплекса информационных потоков (КИП), состоящий из основных этапов, мероприятий и работ, который не может быть

приведен в данной статье ввиду объема его содержания.

В представленном алгоритме четко выделены основные этапы разработки или изменения существующего комплекса информационных потоков на предприятии. КИП обеспечивает многократное усиление эф-

фекта стратегического планирования за счет грамотно организованной информационной работы. На рис. 2 приведена укрупненная схема КИП туристского предприятия.

Схему КИП необходимо сопровождать вспомогательной таблицей (таб. 1) для пояснения и анализа характера информационных потоков. Из примера можно сделать вывод, что данный информационный поток является весьма насыщенным, более интенсивен на направлении от потенциальных покупателей к организации и составляет основу работы отдела туристского обслуживания. Наибольшее количество контактов происходит в Интернет-сфере, они же являются наиболее динамичными и результативными в течение дня. Можно заметить, что не все обращения, поступившие в компанию получают ответ. Менеджеру необходимо иметь четкое представление о степени объективности причин отсутствия реакции со стороны работников на часть обращений. Это может быть высокая загруженность сотрудников или нецелевой характер обращения. Но, если дело в игнорировании контактов, низкой исполнительской дисциплине сотрудников, то необходимо принимать административные меры, разъяснять работникам важность каждого контакта и мотивировать их заинтересованность в результате.

Приведенная укрупненная (на уровне подразделений) схема комплекса информационных потоков туристской компании может быть развернута до рабочих групп и отдельных сотрудников. Таким образом, можем сделать вывод, что разработанный алгоритм создания комплекса информационных потоков туристского предприятия и реализации стратегии туристского предприятия является универсальным и может быть применен к организациям в различных сферах деятельнос-

ти и размера бизнеса. А также дает возможность изменять степень детализации масштаба схемы КИП в зависимости от рассматриваемого уровня управления. Необходимо понимать, что укрупнение схемы КИП приводит к повышению эффективности стратегического планирования, а снижение уровня управления, для которого строится КИП, приводит к детальной проработке тактики

достижения стратегических целей, при этом растет трудоемкость и ресурсоемкость самого исследовательского процесса.

Литература

1. Телезрители в России не хотят запоминать рекламные ролики. // газета РБК Daily. - 15.01.2013 г.

2. Мобильная реклама терпит убытки. // перевод Е.Щер-

баковой. <http://adindex.ru/news/digital/2012/09/5/92982.phtml> - 05.09.2012

3. Анализ влияния аудиовизуального контента на зрительскую аудиторию: Отчет по результатам НИР/ Колл. авторов под руководством Н.С. Галкина. ООО «Универс консалтинг»- М.: Минкультуры РФ, 2012 г. - 135 с.