

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)

Содержание

ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ ИНЖЕНЕРНОЙ АКАДЕМИИ

Государственные приоритетные исследования – как ориентир вузовской науки
Денисова Л.А. 2

Турция - партнер ШОС по диалогу: поворот на Восток? *Сыздыкова Ж.С.* 5

К вопросу об информационном принципах деятельности органов местного самоуправления. *Попов А.С.* 11

Нанотехнология как новый этап развития инноваций в современной экономике в условиях глобализации: концептуальные подходы
Носова С.С. 14

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Стратегии инновационного развития ведущих компаний РФ. *Евтушенко Е.В.* 21

Особенности трансформации процессов инфраструктурной модернизации в условиях глобализации экономики
Третьякова Т.П., Касав Б.С. 24

Механизмы повышения качества оценки и контроля ресурсных потребностей при реализации инновационных проектов субъектами предпринимательства. *Рахимов О.Р., Васильева А.В.* ... 28

Оценка инновационной деятельности в организациях высшего профессионального образования как фактора ее конкурентоспособности
Терентьева И.А., Семкина Т.А. 31

Современное состояние и ключевые проблемы на пути инновационного развития предприятий нефтегазового комплекса
Демин С.С., Мельников А.В. 34

Повышение эффективности корректирующих и предупреждающих действий с применением модели управления качеством процессов предприятия. *Петровский Э.А., Казанцева А.В.* ... 41

Инновационные подходы к формированию и управлению сетями стратегических партнерств
Беляев Ю.К., Петухов А.В. 44

Принципы и концепция управления интеллектуальным капиталом инновационной системы.
Сердюкова Л.О. 52

**УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Инвестиционная привлекательность системы потребительской кооперации Республики Татарстан: проблемы и задачи. *Соколова Ю.А., Лисицына Ю.С., Морева И.В.* 56

Особенности совершенствования деятельности государственных корпораций в рамках корпоративного управления. *Курманов А.Т.* 59

Направления стимулирования проектов государственно-частного партнерства с целью повышения инвестиционной привлекательности региона. *Манько Н.Н.* 62

Налогообложение добычи полезных компонентов из техногенных месторождений
Блошенко Т.А. 66

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОЙСКАТЕЛЯ

К вопросу о повышении конкурентоспособности российских машиностроительных предприятий
Бугаенко М.В. 69

Инструменты и технологии управления инвестиционной политикой на транспорте
Габбасов И.М. 73

Конкуренция на рынке управления жилищными домами в Москве. *Кабалинский А.И., Оборотов Д.С.* ... 78

Создание особых экономических зон в контексте повышения инвестиционного климата Дальнего Востока. *Задорожный А.В.* 81

К вопросу оценки уровня зрелости системы инновационных технологий. *Брутян М.М.* 88

Об условиях сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности строительных корпораций
Разаков А.А., Касаев Б.С. 94

Торгово-экономическое сотрудничество России и Вьетнама в новых международных реалиях.
Карапетын К.С. 99

Теоретические аспекты модернизации налоговых органов в условиях информатизации
Борцова Е.С. 105

Антидемпинговые меры в мировой торговле: задачи и последствия применения
Горяинова В.В. 109

Энергоэффективность как фактор повышения конкурентоспособности продукции машиностроения. *Евстратов И.В.* 114

Конкурентное соперничество в сфере туризма
Валиулин А.В., Бабаян М.Н. 118

Ипотека объектов незавершенного строительства. Практика применения
Новоселова А.А. 121

Перспективы введения единой валюты на пространстве Таможенного союза ЕврАзЭС
Абрамов М.М., Борисов А.Н. 127

Социальные последствия внедрения новой системы оплаты труда педагогических работников. *Долголова В.Ю.* 133

Формирование новой инвестиционной промышленной политики Латвии в условиях современной рыночной экономики
Показий А.В. 138

Основные современные проблемы миграции населения, как фактора формирования социально-экономической ситуации в России
Элштейн Н.Д. 143

Исследование степени влияния основных факторов производства на эффективность функционирования регионального производственного комплекса с доминантой горного производства. *Борисова И.С.* 150

Оценка экономической эффективности, применения методики оптимизации производственной мощности региональных отраслевых производственных комплексов
Селькин Д.М. 154

Моделирование системы информационной поддержки в оперативном управлении электроэнергетическим объектом на примере многопараметрической нечеткой модели статического преобразователя электроэнергии
Леута А.А., Нгуен Минь Дык 156

Квазиадаптивное прогнозирование поведения валютных курсов на примере рынка FOREX
Климченко Д.Н. 162

Анализ и тенденции биотопливного рынка США: биоэтанол и биодизель. *Сорокин Д.И.* 165

К вопросу об устойчивости оценок чувствительности рисков инновационных проектов.
Покровский А.М. 169

Оптимальная структура бизнес-процессов как фактор роста эффективности промышленного предприятия. *Раздорская М.Г.* 175

Стратегия формирования и развития инновационно-ориентированных территорий
Валиурова Л.С., Минниханов Р.Р. 182

Особенности формирования инновационной политики региона. *Гарифуллин Ф.Х.* 186

Экономическая сущность инвестиционного обеспечения и его роль в развитии НИОКР
Казакова О.Б. 190

Разработка методического инструментария передачи исполнителями научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ результатов заказчиком. *Мазур Н.З.* 195

Современные требования потребителей к организации деловых встреч и мероприятий
Чудновский А.Д., Палшков Д.А. 198

Образование как фундаментальный процесс развития человеческого капитала
Кулапов М.Н., Козлов В.В., Пономарев М.А. ... 201

Влияние факторов на размещение свиноводства. *Гегамян Н.С., Василенко В.П.* 204

Диверсификация в развитии сельских территорий. *Жубаркин С.В.* 210

Экономические аспекты исследования социальных инноваций. *Соловьев А.Ю.* 213

Проблемы управления ресурсным потенциалом туристских организаций. *Кормишова А.В.* ... 215

DIGITAL-технологии в событийных коммуникациях. *Гончарова Н.Ю.* 218

Инвестиционная стратегия формирования промышленной структуры нового технологического уклада. *Шийко В.Г.* 220

Развитие образовательного туризма в России
Коренко Ю.М. 224

Механизм использования ресурсных моделей для предприятий легкой промышленности
Дюков М.С. 227

Формирование технического потенциала животноводства. *Ефимова З.В.* 232

Корпоративные структуры как фактор модернизации национальной экономики
Климченко Э.Ю. 235

Проблемы в продвижении инноваций
Зарянкина О.М. 239

Система аттестации профессиональных компетенций в индустрии туризма: внедрение и развитие. *Белозерова Ю.М.* 242

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

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

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

Редакционный совет:

Богомолов О.Т., академик 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); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф. (ЗАО «Парижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф. (Институт экономики РАН); **Орел В.М.**, д.э.н., проф. (Институт истории естественных наук и техники РАН им. С.И. Вавилова); **Пилипенко П.П.**, д.э.н., лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники (ИМПЭ); **Рагулина Ю.В.**, д.э.н., проф. (МАП при Правительстве Москвы); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., академик РААСН, засл. деят. науки РФ (ИНЭП); **Шмелев Н.П.**, академик РАН (Институт Европы РАН).

Редколлегия:

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

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

Государственные приоритетные исследования – как ориентир вузовской науки

Денисова Любовь Александровна, к.э.н., ведущий научный сотрудник федерального государственного бюджетного научного учреждения «Экспертно-аналитический центр»
E-mail: yakovlev1941@mail.ru

Статья посвящена раскрытию приоритетных фундаментальных научных исследований, направлений научных исследований в ВУЗах, обоснованы критические технологии в обеспечении приоритетных направлений научных исследований.
Ключевые слова: научные исследования, ВУЗ, критические технологии, преподаватель

Government research priorities - as a benchmark of high school science
Denisova L.A

The state priority researches as a reference point of a higher school science

The article is devoted to disclosure of priority fundamental scientific researches and the directions of scientific researches in higher educational institutions as well as to proving the critical technologies of provision of the priority directions of scientific researches.

Keywords: scientific researches, higher educational institution, critical technologies, teacher

Переход на инновационный путь развития российской экономики теснейшим образом зависит от высокого уровня квалификации выпускников вузов, который они приобретают, общаясь с учеными и научными сотрудниками профессорско-преподавательским составом вузов.

Принято считать, что повышение научного уровня преподавателей и образовательного уровня студентов связано исключительно с участием в исследованиях по федеральной целевой программе (ФЦП) «Интеграция науки и образования». Однако особых успехов эта программа не принесла ни образованию, ни экономике. Программа была досрочно прекращена финансироваться.

Несмотря на неудавшуюся вышеуказанную программу необходимость участия студентов и профессорско-преподавательского состава в научных исследованиях не подлежит обсуждению и сомнению.

Вместе с тем, требования обязательного участия профессорско-преподавательского состава (п.п.с.) в научных исследованиях законодательно не предусмотрены. Однако, нормативным актом - Приказом Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки от 25.10.2011 года № 2267 определено 100% участие п.п.с. в научных исследованиях. Но этот приказ не выполняется. Нормативная правовая база вузовского образования не предусматривает обязательное участия студентов в научных исследованиях.

Общее число штатного профессорско-преподавательского состава, принимавшего участие в проведении научных исследований, например в рамках Аналитической ведомственной целевой программы «Развитие научного потенциала высшей школы (2009-2010 годы)» на общую сумму 5 613 090,2 тыс. рублей в 2010 году составило 10539 чел. (менее 1% от общего числа п.п.с.). Остальной преподавательский состав учит студентов на старом опыте или по чужим публикациям. Участие студентов в исследованиях по этой программе ограничилось 6136 чел (или 0,2%). О каком курсе на развитие научной мысли у студентов можно говорить?

Необходимо срочно исправлять сложившуюся ситуацию. Вузовские исследования должны вестись в рамках государственных приоритетных научных исследований, реализация результатов которых должна существенным образом влиять не только на качество российского образования, но и на всю экономику страны в целом. В этой связи надо достаточно четко представлять существо приоритетных государственных научных исследований. Основу российской науки составляют результаты приоритетных фундаментальных исследований.

Приоритетные фундаментальные научные исследования

Приоритеты фундаментальных исследований впервые были сформулированы и одобрены постановлением Президиума Российской академии наук от 13 января 1998 года № 7 «Приоритетные направления фундаментальных исследований». Эти приоритеты представляют собой наименования весьма укрупненных научных направлений давно ведущихся в РАН. Позднее – в 2003 году были утверждены «Основные направления фундаментальных исследований», которые имеют определенные отличия от «Перечня приоритетных направлений фундаментальных исследований РАН». Так,

большее внимание отведено математическим исследованиям, введены направления развития машиноведения, процессы управления выделены в самостоятельный раздел; дополнены направления исследований в области химических наук и наук о материалах, биологических наук и наук о Земле. Существенно изменен перечень экономических наук и историко-филологических наук.

Последний перечень приоритетных фундаментальных исследований утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации в «Программе фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2008-2012 годы».

Программа 2008-2012 годов имеет определенные позитивные изменения по отношению к «Основным направлениям фундаментальных исследований». Раздел «Математические науки» дополнен исследованиями: способов защиты информации, методов ее кодирования в криптографии; использования математических методов моделирования в экономике, эконометрии, финансовой математике и инженерии, актуарной (страховой) математике, моделях финансовых рынков и методах теории алгоритмов в расшифровке генома человека.

Раздел «Физические науки» дополнен исследованиями, обеспечивающими ранее разрабатываемые проекты: стандарты частоты и времени для системы ГЛОНАСС; сверхчувствительные методы обнаружения взрывчатых веществ, наркотических и лекарственных препаратов; средств низкочастотного акустического мониторинга окраинных морей и шельфовых зон океана на масштабах 100 км; плазменные методы фильтрации радиоактивных отходов; изучение свойств нейтрино и прямой регистрации частиц темной материи и др.

Раздел «Информатика» включает новые перспективные исследования, такие как «разработка теории диффузионно-

го хаоса в нелинейных диссипативных системах уравнений с частными производными»; «методы и алгоритмы создания безопасного кода и противодействия несанкционированному использованию и изменению программного обеспечения на основе технологии обфускации (запутывания) и др.

В разделе «Общественные науки» наконец то появились исследования международного терроризма и др.

Впервые «Программа фундаментальных исследований государственных академий наук» включает планы фундаментальных научных исследований Российской академии медицинских наук, Российской академии сельскохозяйственных наук, Российской академии образования, Российской академии архитектуры и строительных наук, Российской академии художеств.

Кроме программ приоритетных фундаментальных научных исследований в Российской Федерации периодически обновляется и утверждается перечень приоритетных научных направлений и критических технологий.

Приоритетные направления научных исследований

Впервые перечень приоритетных научных направлений и критических технологий был подготовлен и утвержден правительственной Комиссией по научно-технической политике 21 июля 1996 г.

Шесть приоритетных направлений развития науки и техники Российской Федерации и полностью совпадали с национальными критическими технологиями США. В качестве седьмого приоритетного направления Российской Федерации утверждены «фундаментальные исследования» без формулирования направлений.

Следующий перечень приоритетных научных исследований Российской Федерации «Приоритетные направления

развития науки и техники гражданского назначения на период до 2000 – 2001 г.» был утвержден Правительством Российской Федерации в 2000 году.

В этот перечень был добавлен раздел «Экология и природопользование».

В 2002 году Президентом Российской Федерации Путиным В.В. утвержден «Перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».

В этом перечне приоритетных направлений наконец то исключен раздел «Фундаментальные исследования». Раздел «Топливо и энергетика» заменен на «Энергосберегающие технологии». В перечень внесены два новых раздела: «Космические и авиационные технологии» и «Перспективные вооружения, военная и специальная техника».

Новые приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации утверждены Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899.

В новом перечне раздел «Космические и авиационные технологии», включая раздел «Транспортные и космические системы». Раздел «Энергосберегающие технологии» трансформирован в раздел «Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика». К числу новых приоритетных научных направлений отнесен раздел «Индустрия наносистем» и раздел «Безопасность и противодействие терроризму», которые в современных условиях обрели особую важность.

Критические технологии в обеспечении приоритетных направлений научных исследований

Первый перечень критических технологий в обеспечении приоритетных направлений научных исследований 1998 года во многом дублировал аналогичный перечень США.

Вместе с тем, в российский перечень были включены следующие критические технологии, которых не содержал перечень США:

Освоение и использование космического пространства;

Программное проектирование в строительстве;

Аквакультура и рыболовство;

Железные дороги повышенной проходимости на магнитной подушке;

Беспилотные самолеты;

Мембраны;

Переработка пищевых отходов;

Пищевые продукты, произведенные с использованием генной технологии;

Диагностика и терапия в медицине;

Подводная добыча нефти и газа;

Хранение природного газа;

Обработка угля и отходов.

Составители перечня критических технологий 1998 года включили в перечень критические технологии: «Стабильное производство сельхозпродуктов»; «Образовательные программы» и «Строительные технологии».

В целях реализации результатов указанных технологий они были включены в Федеральную целевую научно-техническую программу «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники гражданского назначения». Кроме вышеуказанных технологий, в данную ФЦП был включен целый ряд критических технологий.

Позднее, в этом же году программа претерпела изменения. Значительно было увеличено финансирование технологий: «Прогрессивные технологии комплексного освоения топливно-энергетических ресурсов недр России» (более чем в три раза); «Высокоскоростной экологически чистый транспорт» (на 86%); «Экологически чистая энергетика» (на 87%); «Наукоемкие технологии» (на 50%); «Физика микроволн» (на 66%).

Последующий перечень критических технологий «Перечень критических технологий Рос-

сийской Федерации» утвержден Президентом Российской Федерации Путиным В.В. (Пр-578 от 30 марта 2002 г.).

Новый перечень критических технологий федерального уровня содержал некоторые принципиальные изменения.

В качестве новых критических технологий в перечень 2002 года введены следующие:

«Информационная интеграция и системная поддержка жизненного цикла продукции (CALS-, CAD-, CAM-, CAE-технологии)»; «Быстрое возведение и трансформация жилья»; «Технологии на основе сверхпроводимости». «Технологические совмещаемые модули для металлургических минипроизводств»; «Элементная база микроэлектроники, нанoeлектроники и квантовых компьютеров».

Раздел «Переработка сельскохозяйственного сырья» был заменен «Производством сельскохозяйственного сырья».

К высокоскоростному наземному транспорту добавлено условие «экологически чистый». Из перечня старых критических технологий в новый перечень вошло ряд таких важных технологий как: гибкие производственные технологии; биополимеры клетки; генетические банки; клеточные мембраны; технологии разрушения горных пород; технологии воздействия на пласты; технологии освоения углеводородов континентального шельфа и др.

Следует признать, что ликвидация отдельных из вышеприведенных приоритетов адекватно отразилась на нашей экономике. Это касается, например технологий: «Технологии разрушения горных пород; технологии воздействия на пласты». Невнимание к ним повлекло за собой массовые катастрофы на отечественных угольных шахтах.

Ликвидация в перечне критической технологии - «Технологии освоения углеводородов континентального шельфа» - означает только одно: освоение континентального шельфа отдано на откуп зарубежным странам, что и происходит.

Последний перечень критических технологий Российской Федерации, обеспечивающих реализацию новых приоритетных направлений развития науки, технологий и техники утвержден Указом Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 года № 899.

Сопоставление предыдущего и нового перечня критических технологий федерального уровня показало, что никаких резких подвижек в этом деле не произошло. Абсолютное большинство новых критических технологий вписываются в названия старых.

Приоритетные научные исследования в интересах обороны и безопасности страны ведутся в рамках приоритетного научного направления «Перспективные вооружения, военная и специальная техника». В рамках программы приоритетных фундаментальных исследований государственных академий наук и отдельных федеральных целевых программ выполняются важнейшие направления фундаментальных, поисковых и прогнозных исследований и нанотехнологий для обеспечения создания перспективного вооружения, военной и специальной техники. Отдельный комплекс исследований в интересах обороны и безопасности страны проводится по долгосрочному плану. Исследования базовых военных критических военных технологий ведутся в русле перечня критических технологий федерального уровня.

В целом, перечень приоритетных научных исследований Российской Федерации и программы приоритетных фундаментальных научных исследований государственных академий наук включает весь спектр необходимых исследований как для оборонных, так и гражданских целей. Профессорско-преподавательский состав и студенты вузов должны принимать участие в этих исследованиях. Это будет положительно воздействовать как на качество обучения, так и на российскую экономику.

Турция – партнер ШОС по диалогу: поворот на Восток?

Сыздыкова Жибек Сапарбековна
д.и.н., проф.
Институт Стран Азии и Африки МГУ
имени М.В. Ломоносова

В статье рассматриваются взаимоотношения Турции со странами Шанхайской Организации сотрудничества. Перспективы развития региона.

Ключевые слова: Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Турция, Организация экономического сотрудничества (ОЭС), саммит, Центральная Азия (ЦА), НАТО, Южный Кавказ, региональная политика, Совет сотрудничества тюркоязычных государств (ССТГ), глобализация, геополитика, субъект международного права, страны СНГ, Евразия, Новый Шелковый путь.

Turkey - SCO dialogue partner: turn to the East?
Syzdykova Zh.S.

The article deals with Turkey's relations with the countries of the Shanghai Cooperation Organization. Development prospects of the region.
Keywords: Shanghai Cooperation Organization (SCO), Turkey, Economic Cooperation Organization (ECO), summit, Central Asia, NATO, South Caucasus, regional policy, Cooperation Council of Turkic Speaking States (CCTS), globalization. Geopolitics, international entity, CIS countries, Eurasia, New Silk Road.

Турция получила статус партнера по диалогу.¹ Соответствующее решение принято по итогам саммита Шанхайской Организации Сотрудничества в Пекине в июне 2012г.²

Еще 2010 г. на переговорах министра иностранных дел Турции Ахмеда Давутоглу в Пекине со своим коллегой из Китая Ян Цзечи обсуждали направления стратегического сотрудничества двух государств. И в качестве основных были обозначены четыре направления взаимодействия: по глобальным проблемам; в Азии; в международных организациях; в вопросе поддержания мира на планете. Говоря о международных организациях, китайская сторона подразумевала, в первую очередь ту организацию, где КНР является одной из ведущих членов и это ШОС.

В последние годы Анкара все активнее проявляет себя на международной арене, пытаясь играть все более самостоятельную роль по отношению к Западу. Турция член НАТО и «долгий» кандидат на вступление в Евросоюз государство относящееся, к Евразийскому региону, сохраняя отношения с Западом, развивает и укрепляет свое влияние и на Востоке. Внешние факторы, а также серьезная внутривластная трансформация в стране и Анкара вынуждена искать альтернативные варианты. Последние ее шаги, дипломатические и посреднические усилия в связи с революциями в арабских странах, укрепили геополитическую значимость Турции далеко за пределами Ближнего и Среднего Востока. Подключение Турции к ШОС демонстрирует, что ближайших союзников США привлекают проекты, неподконтрольные Вашингтону. В то же время статус партнера по диалогу не дает возможности США использовать Турцию как «тroyанского коня» в рамках данной организации. Россия и Китай рассматривают ШОС как инструмент укрепления своих региональных позиций. Государства Центральной Азии воспринимают Турцию как важнейшего союзника США в регионе. Примкнув к ШОС Турция также будет стремиться к роли регионального лидера, опираясь на дружественные и родственные отношения с тюркскими и исламскими государствами, в связи с чем может возникнуть определенная конкуренция. Тем не менее, против турецкой заявки на получение статуса партнера по диалогу в ШОС резко выступал Узбекистан. По мнению Ташкента, Турция через деятельность исламских фондов пытается воспитывать «агентов влияния» с целью контроля политической ситуации внутри самого Узбекистана. «Руководство страны определяет «неправильный» ислам как любое неразрешенное проявление религии, имеющее место за пределами официальных институтов».³

Более того, в КНР считают Турцию одним из источников проблем в СУАР. В свою очередь в Пекине не признают Рабочую партию Курдистана террористической организацией и утверждают, что она ведет борьбу за национальную независимость. Вместе с тем, Российская Федерация и Казахстан поддержали заявку Турции на получение статуса партнера по диалогу в ШОС. С учетом эффективного развития дружественных отношений с Анкарой, Россия рассчитывает привлечь Турцию к более широкому участию в совместных проектах. Интеграция Турции в ШОС не только повысит перспективы реализации различных масштабных проектов и способствует определенному развороту турецкой внешней политики к Евразийскому региону.

Отношения с Россией как часть «поворота на Восток» турецкого внешнеполитического курса уже подвергаются испытаниям. Так,

в сирийском конфликте Россия и Турция оказались по разные стороны баррикад. Расширение и дальнейшая интернационализация внутрисирийского конфликта, как и возможный удар по Ирану, могут внести серьезные изменения в региональную ситуацию. Турецкие власти, столкнувшись в реальности с вышеуказанными проблемами, ощущают себя покинутыми и даже преданными западными союзниками. По мнению турецкого эксперта Ихсана Дагы «Сирийский кризис может стать для турецкого правительства хорошим уроком, разъясняющим цену проведения «имперской политики у себя на заднем дворе».⁴ Несмотря на окончание холодной войны, членство Турции в НАТО продолжает негативно влиять на российско-турецкие отношения. Не могут не вызывать озабоченности у руководства Российской Федерации все большая вовлеченность НАТО в дела Южного Кавказа, Центральной Азии и Причерноморья, планы включения в Альянс территорий, которые являются для России жизненно важными с точки зрения ее национальной безопасности. «К тому же страны региона продолжают уделять мало внимания коренным причинам возникновения разного рода деструктивных комплексов экстремизма, начиная от религиозного и заканчивая водно-энергетическими вопросами».⁵

Анкара заинтересована в сотрудничестве с ШОС для утверждения глобальной и региональной безопасности и обороноспособности, она имеет большой опыт в сфере борьбы с терроризмом, наркотрафиком и может внести свой вклад в эту важнейшую область. Статус Турции как члена НАТО приобретает особую значимость, если учесть, что ключевым союзником этой страны являются Соединенные Штаты Америки. Дело в том, что осуществляемое США переустройство мира предусматривает также интеграцию в мировое сообщество

юга Евразии в основном посредством экспорта сырьевых ресурсов по маршрутам, идущим в обход России. Примером этой стратегии является поддержка Вашингтоном проектов строительства нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и Транскаспийского трубопровода, которые, безусловно, усиливают региональные позиции Турции. Итак, Турция представляет интерес для ШОС как импортер и транзитер энергоресурсов, территория страны превращается в энергетический коридор за счет транспортировки нефти и газа Центральной Азии и Каспийского региона.⁶ Более широкий спектр возможностей в рамках Шанхайской Организации Сотрудничества Турция рассматривает с точки зрения предоставления новых энергетических инициатив, Западной Европе.

Турция более активно сотрудничает в Центрально-Азиатском регионе, в первую очередь с тюркоязычными государствами, куда не входит государство-член ШОС Таджикистан, и еще одно государство, не входящее в ШОС – Туркменистан. Представляется, что такой расклад требует от Анкары нового подхода к решению «старых» проблем. К тому же, как и КНР Турции, Центральная Азия интересна своими богатыми энергетическими ресурсами, но с учетом экономического потенциала Китая вопрос не стоит о том, кто первый в этом направлении.

Турецкая сторона активно обсуждает место и роль Турции в ШОС, а также роль самой ШОС в Евразийском пространстве. По убеждению турецкого профессора Мехмета-Акифа Окура, «главная историческая и стратегическая задача США состоит в том, чтобы не допустить появления на международной арене доминирующей евразийской военно-политической силы и сохранить возможность оказывать влияние на политическое и экономическое развитие Евразии».⁷ Х. Чомак отме-

чает, что Турция могла бы сыграть роль недостающего звена в цепочке по-настоящему глобального взаимодействия.⁸ Для достижения этой амбициозной цели он предлагает развивать торгово-инвестиционные отношения с АТЭС и НАФТА в рамках институционального сотрудничества. Обращая внимание на то, что сегодня на повестке дня стоит вопрос о формировании «нового шелкового пути», который бы обеспечивал транспортировку энергоресурсов из стран Центральной Азии и Южного Кавказа в Европу, а также расширял товарооборот между Китаем и европейскими странами. Можно констатировать, что те проблемы, которые не были решены на уровне двусторонних отношений со странами входящими в ШОС, Турция попытается решить в рамках Организации. Для этого Анкаре необходимо принимать активное участие не только в процессе формирования системы глобального сотрудничества, но и находиться внутри этой системы. Ряд экспертов считают, что другая структура, в частности, ОЭС могла бы сыграть роль регионального конкурента ШОС. Однако с учетом обостряющегося турецко-иранского соперничества, расширения влияния ШОС и снижения американского влияния в странах Центральной Азии ОЭС выглядит не совсем удачным инструментом интенсификации регионального интеграционного взаимодействия. Это стало одной из причин повышения роли еще одной организации-Совета сотрудничества тюркоязычных государств в центральноазиатской политике Турции. Необходимо отметить, что и страны ШОС, со своей стороны, заинтересованы в таком партнере, как Турция. Обычно Анкара ассоциируется с членством в «западном блоке». Однако желание принять Турцию в один из важнейших механизмов по обеспечению безопасности в Азии – ШОС, говорит о том, что Турция и

странами-членами ШОС рассматривается в качестве важного регионального игрока». Турецкий ученый Гюлай Кылыч, считает, что для более широкого присутствия в Центральной Азии Турции, с учетом роста ее регионального политического влияния, экономической мощи и культурно-образовательной привлекательности, следует больше внимания уделять собственным ресурсам.⁹ В этом плане особое значение представляет деятельность Агентства по тюркскому сотрудничеству и развитию (ТИКА), Международной организации по совместному развитию тюркской культуры и искусства (ТЮРКСОЙ), а также турецких образовательных учреждений, открытых в странах Центральной Азии. В этой связи необходимо отметить деятельность Совета сотрудничества тюркоязычных стран (ССТГ).¹⁰ Как известно, в рамках саммита ССТГ, состоявшегося 20-21 октября 2011 г. в г. Алматы, был проведен бизнес-форум, где участники саммита подписали Соглашение о создании Делового совета тюркоязычных стран. Это стало очередным шагом на пути к интеграции тюркоязычных государств. «Западноевропейская направленность-наш исторический опыт, тюркизм-главное движение».¹¹ Второй саммит Совета сотрудничества тюркоязычных государств завершился подписанием итогового документа – Бишкекской декларации летом 2012 г.¹²

Турецкие эксперты из центра TASAM выступают за более тесное сотрудничество с ШОС и использование «шанхайской площадки» в качестве «эффективного форума» для решения общерегиональных проблем. Отмечая важность ШОС как некоего «противовеса расширению НАТО и влиянию США в регионе».¹³ При этом они оговариваются, что на самом деле Турция опасается не столько влияния США, сколько снижения значимости Анкары в глазах Вашингтона и расширения прямого

сотрудничества между Соединенными Штатами и странами Центральной Азии. Однако в настоящее время Турция не располагает всеми необходимыми ресурсами для того, чтобы проводить в Центрально-Азиатском регионе полностью самостоятельную политику. А потому Анкара не только прислушивается к мнению Вашингтона, но и учитывает пожелания Брюсселя.

Дело в том, что Турция в результате ошибок, допущенных в порыве «романтического энтузиазма», проявившегося в 1990-х гг. в отношении государств постсоветского пространства, в свое время многое упустила. Ключевая идея политики Турции в регионе в то время состояла в создании под эгидой Анкары «Великого Турана». По его словам, «представление о том, что Анкара полностью ориентирован на Европейский союз, безнадежно устарело».¹⁴ Однако эта идея не нашла одобрения среди лидеров государств Центральной Азии. Неудачные попытки осуществить ускоренное политическое и экономическое проникновение в страны Центральной Азии учтены Анкарой, и ее политика в этом регионе сегодня носит более многосложный и разносторонний характер. Турция разрабатывает планы по осуществлению рациональной политики военного сотрудничества и военного присутствия в Центрально-Азиатском регионе. Анкарой тщательно изучается опыт деятельности турецкого военного контингента в Афганистане, а также опыт работы турецких военных инструкторов в Грузии и Азербайджане. Представляется, что Турция сможет осуществить свои амбиции исключительно в рамках тесного сотрудничества с США и при одобрении НАТО, поскольку военное сотрудничество Турции с государствами Центральной Азии не может успешно и разносторонне развиваться без соответствующей материальной и политической поддер-

жки Соединенных Штатов. Более того, Турция не уверена, что значительные ее затраты в сфере оказания военно-технической помощи государствам Центральной Азии будут сопровождаться усилением ее политического и экономического влияния в регионе.

Таким образом, участие Турции в ШОС в кратко- и среднесрочной перспективе может оказаться весьма ограниченным. Поскольку, во-первых, турецкий голос на фоне таких тяжеловесов региона как Россия и Китай, будет казаться не таким уж и громким. А потому сама перспектива участия в этой организации не столь привлекательна для Турции, другое дело - ССТГ, где она выступает абсолютным лидером. Во-вторых, Анкара периодически будет оглядываться на Вашингтон и Брюссель, которые, разумеется, будут всячески препятствовать ее евразийской интеграции.

Профессор Берлинского университета Эберхард Зандшнайдер заявил «Немецкой волне», что Турция «сменила свои внешнеполитические приоритеты». По его словам, «представление о том, что Анкара полностью ориентирован на Европейский союз, безнадежно устарело».¹⁵ В членстве Турции в ШОС могут быть заинтересованы некоторые страны Центрально-Азиатского региона, которым Анкара помогла бы сбалансировать свои отношения с такими державами, как Китай и Россия. Прямые инвестиции Китайской Народной Республики в страны Центральной Азии в общей сложности составляют порядка \$250 млрд., заявил премьер Госсовета КНР Вэнь Цзябао, выступая на Форуме китайско-евразийского экономического сотрудничества в г. Урумчи,¹⁶ Евросоюз по-прежнему сильно опережает и США, а также и РФ. ЦАР можно назвать лабораторией китайской внешней политики. На Западе ШОС иногда воспринимают как некий новый вид

международного института, отличный от региональных альянсов вроде НАТО. Несмотря на то, что Китай пытается представить себя в Центральной Азии «добрым соседом», росту его влияния мешает «теория китайской угрозы», которую, по мнению китайцев, продвигают Запад, Россия, Япония и Индия. Недавний опрос общественного мнения показал, что лишь 1% населения Кыргызстана считают Китай дружественной страной (53% считают такой страной Россию). По данным другого опроса, 69% казахов считают Китай главной экономической угрозой.¹⁷ В результате перед китайцами стоит задача – выиграть битву «мягких сил» в Центральной Азии, чему могут способствовать и исторические связи, и масштабные инвестиции. Хотя в среднесрочной перспективе Китай, конечно, не сможет вытеснить Российскую Федерацию. Стратегии России и Китая в Центрально-Азиатском регионе сильно различаются. Этому свидетельствует эволюция политики России в ЦА. После периода неопределенности Бишкек возвращается к стабильному партнерству с Россией, что получило практическое подтверждение после визита президента РФ В.В. Путина и его переговоров с президентом Кыргызской Республики А.Ш. Атамбаевым. Конфигурация Москва-Бишкек-Душанбе обретает четкую форму.¹⁸

Заметим, что для Китая ШОС является главным инструментом влияния в регионе. А с точки зрения России, которая развивает интеграцию с бывшими советскими республиками в рамках СНГ и ОДКБ, Таможенный союз, а ШОС – это внешняя структура. К участию в ней Москва относится настороженно, она предпочитает проекты в рамках тех институтов, которые она сама же и создала.¹⁹ Толчком к переменам стало решение на саммите НАТО о выводе войск Альянса из Афганистана после 2014 г.²⁰ Несомненно, тогда и ШОС предстоит

пройти проверку на прочность.

Что же нового сулит ШОС присоединение к ней Турции в качестве партнёра? Турция продолжает быть членом НАТО, причём, как показали последние события в Северной Африке и на Ближнем Востоке, достаточно активным членом Альянса, отличающимся запалом внешнеполитической амбициозности и подстраивания региональных процессов под свои нужды и интересы. Фактически к деятельности в рамках ШОС подпускается в качестве партнёра государство со статусом члена НАТО, что для некоторых членов и наблюдателей Организации не может не выступать настораживающим фактором. К этому прибавим усиление исламского вектора, со стремлением Турции стать одним из лидеров исламского мира; сохранение диалога с ЕС, который не только играет роль внешнеполитического ориентира в контексте турецкой евроинтеграции, но и является аргументом для турецких властей во многих нынешних внутриполитических преобразованиях. В контексте внешнеполитических изменений мы наблюдаем коррекцию и военной политики Турции. При этом стоит учитывать, что эта коррекция осуществляется также и на фоне важных внутренних процессов в стране, касающихся военного сектора безопасности державы. Также происходит актуализация курдской проблемы, в решении которой турецкая власть делает традиционную ставку на военную силу. В частности, после долгих попыток найти пресловутый «новый формат» в решении проблемы курдов, правительство Р. Т. Эрдогана в конечном итоге не нашло ничего лучшего, чем вернуться к практике активного использования вооруженных сил.

Пекин пытается использовать структуру ШОС для проведения своей политики в Синьцзян-Уйгурском Автономном Районе, стремясь сделать невозможной политизацию этно-

национальных взглядов уйгурской элиты. КНР и в своих отношениях со странами Центральной Азии пытается утвердить собственный подход к решению проблемы уйгурского сепаратизма. Дипломатический корпус Китая добиваются включения соответствующих положений в международные акты, заключаемые Китаем с государствами региона. В качестве примера можно привести пункт восьмой Совместной декларации о сотрудничестве Китайской Народной Республики и Республики Казахстан, принятой 3 июня 2003 г. в Астане: «Стороны считают, что пресечение деятельности террористической силы «Исламское движение Восточного Туркестана» является важной составной частью международной антитеррористической борьбы».²¹ Китайская дипломатия выступает против любых контактов сепаратистов с представителями иных государств. Это касается не только стран Центральной Азии, но и других частей мира, в том числе Европы. Так, например, в Европейском парламенте время от времени проводятся мероприятия, на которые приглашаются представители организаций, выступающих за суверенитет Восточного Туркестана. Только в Казахстане проживает около 223 тыс. уйгуров, а в Узбекистане и Киргизии – около 50 тыс. уйгуров, а некоторые неофициальные источники называют цифру вдвое больше.²² ШОС может превратиться в некий «союз мировых автократий», мыслящий себя как некая альтернатива «союзу мировых демократий» в лице Запада. По крайней мере, на идейно-политическом уровне. В итоговой декларации ШОС, принятой в Пекине, где говорится о событиях в арабском мире, участники саммита особо подчеркнули необходимость решать вопросы «при уважении суверенитета государств» и «с учетом их специфики и культурно-исторических особенностей».²³ Опыт арабских стран как

раз и показывает, к чему в конечном итоге приводит упертая «консервация» коррумпированных авторитарных режимов, прячущихся за щитом «суверенитета». Было бы неверно предполагать, что «консервация» - гарантия от аналогичного развития событий и в центрально-азиатских странах, и в России, и даже в Китае. В свете ситуации в Синьцзяне, на Тибете и во Внутренней Монголии, поклонникам «китайского опыта» не следует отбрасывать ряд существующих региональных, социальных, национальных диспропорций и противоречий.²⁴ Очевидно, что основным принципом внешней политики Турции остается ее ориентация на Запад. При этом Анкара осознает необходимость развития отношений с членами ШОС и отвечает условиям полученного статуса партнера по диалогу.

Заметим, что академически кругами КНР подходы к реализации внешней политики, которые получили развитие в Турции в 2000-х гг., такие, как «ноль проблем с соседями» и «Турция – страна-центр», воспринимаются как положительно как «политика, обращенная к Востоку (к Азии)». При этом китайцы, не рассматривая данную политику в критическом ключе, считают ее элементом стратегии, направленной на обеспечение открытости по отношению к Востоку.²⁵ Известно, что китайцы придают особое значение дружбе с Турцией, стремятся построить стабильное партнерство не только в бассейне Черного моря и Восточном Средиземноморье, но и в Средней Азии и даже Африке. Отсюда следует, что стороны уделяют друг другу пристальное внимание не только в близлежащих регионах.

В целом, подключение Турции к ШОС расширило ее вовлеченность в политическое сотрудничество и значительно стимулирует экономическую кооперацию в регионе. Таким образом, Турции для того, чтобы стать одной из ключевых

стран региона нужно стремиться серьезно укрепить свои позиции на Востоке и уметь оперативно решать вопросы не только в рамках ШОС, но ставить новые стратегические задачи с учетом сложившейся новой геополитической ситуации на Востоке. Среди первоочередных задач выделим следующие: попытаться стать влиятельной силой в Центрально-Азиатском регионе; способствовать расширению своего влияния в регионе; рассмотреть возможности вступления и в другие влиятельные региональные организации; играть все более активную роль в работе существующих региональных объединений; развивать потенциальные возможности страны для укрепления ее в качестве региональной державой. Насколько серьезными будут изменения в ШОС с приходом Анкары и насколько успешен для Турции «поворот на Восток» покажет время.

Литература

1. Восток. №3. 2010.
2. Заман 12 сентября 2012
3. Независимая газета 24 сентября 2012.
4. НГ Дипкуррьер. 2 июля 2012.
5. Сыздыкова Ж.С. Геополитические интересы Турции и России в Центральной Азии. // Российско-турецкий диалог по проблемам Центральной Азии и Кавказа: история и современность. -М., 2010
6. Сыздыкова Ж.С. ШОС: территория партнерства. // Вокруг России. Лучшие материалы Экспертного Совета РИА Новости. М., 2007.
7. Турция между Европой и Азией. // отв.ред. Киреев Н.Г. – М., 2001
8. Халид А. Ислам после коммунизма. Религия и политика в Центральной Азии. -М., 2010.
9. Хартия Шанхайской организации сотрудничества. - Астана., 2002
10. [http://www.encyclopedia.kz/wiki/Уйгуры_в_Казахстане;](http://www.encyclopedia.kz/wiki/Уйгуры_в_Казахстане) <http://www.kg.spinform.ru/people.html>

11. <http://www.infoshos.ru/ru/?idn=10014>

12. <http://www.irex.ru/press/pub/polemika/05/par>

13. http://news.headline.kz/s_miru_po_novosti/kitay_investiroval_v_stranyi_tsentra_inoy_azii_poryadka_250_mlr.html

14. <http://www.rbc.ru/digest/index.shtml?newstime/2011/11/08/33468996>

15. <http://russian.china.org.cn/russian/73675.htm>

16. http://www.scosummit2012.org/russian/2012-06/07/c_131638248.htm

17. http://www.tasam.org/tr-TR/Icerik/4867/cin_heyetinin_tasam

Ссылки:

1 Положение о статусе партнера ШОС по диалогу было принято в августе 2008г Согласно этому документу, «статус партнера предоставляется государству или организации, разделяющими цели и принципы ШОС и желающим установить с ШОС отношения равноправного взаимовыгодного партнерства». Статус партнера по диалогу ниже, чем статус наблюдателя. Партнеры могут участвовать лишь в выборочных мероприятиях ШОС, кроме того, они не имеют доступа к непубличным документам организации (но могут получить их по запросу при отсутствии ограничения на их распространение).

2 Турция подала заявку в начале 2011 г на получение статуса по диалогу с ШОС. Часть 2.ст.14.Хартии

3 Халид А. Ислам после коммунизма. Религия и политика в Центральной Азии. -М., 2010.С.239.

4 Заман 12 сентября 2012.

5 Шохзода С.Механизмы безопасности в Центральной Азии: теория и практика.//Восток, 2010, №3.

6 Сыздыкова Ж.С. Геополитические интересы Турции и России в Центральной Азии.// Российско-турецкий диалог по проблемам Центральной Азии и Кавказа: история и современность. -М., 2010.

7 <http://www.infoshos.ru/ru/?idn=10014>

8 http://www.tasam.org/tr-TR/Icerik/4867/cin_heyetinin_tasam

9 http://www.tasam.org/tr-TR/Icerik/4867/cin_heyetinin_tasam

10 ССТГ был создан в 2009 году по инициативе президента Казахстана Нурсултана Назарбаева. В организацию вошли Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан и Турция. Еще два тюркоязычных государства - Узбекистан и Туркменистан - в совет не входят.

11 Давутоглу А. «http://www.stoletie.ru/geopolitika/strategicheskaja_glubina_turcii_2010-07-09.htm

12 <http://www.centrasia.ru/news2.php?st=1345712460>

13 http://www.tasam.org/tr-TR/Icerik/4867/cin_heyetinin_tasam

14 Турция между Европой и Азией. // отв. ред. Киреев Н.Г. - М., 2001. С.438.

15 <http://www.rbc.ru/digest/index.shtml?newstime/2011/11/08/33468996>

16 http://news.headline.kz/smiru_ponovosti/kitay_investiroval_v_stranyi_tsentralnoy_azii_poryadka_250_mlrd.html

17 <http://www.irex.ru/press/pub/polemika/05/par>

18 Независимая газета 24 сентября 2012.

19 Сыздыкова Ж.С. ШОС: территория партнерства. // Вокруг России. Лучшие материалы Экспертного Совета РИА Новости. М., 2007.

20 НГ Дипкуррьер. 2 июля 2012.

21 <http://russian.china.org.cn/russian/73675.htm>

22 http://www.encyclopedia.kz/wiki/Уйгуры_в_Казахстане;

<http://www.kg.spinform.ru/people.html>

23 http://www.scosummit2012.org/russian/2012-06/07/c_131638248.htm

24 Центральная Азия сегодня: вызовы и угрозы. - Алматы., 2011

25 http://www.inosmi.ru/usak_org_tr/20120912/199018688.html

К вопросу об информационных принципах деятельности органов местного самоуправления

Попов Александр Сергеевич,
к.э.н., доцент кафедры экономики и
права РГСУ (Мурманский филиал)
e-mail: minkinopopov@mail.ru

В статье рассмотрены информационные принципы деятельности органов местного самоуправления, определяющие оценку их эффективности.

Уделено внимание применению единой Информационной карты оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: направления развития муниципальных образований, принципы организации местного самоуправления, деятельность муниципальных образований.

On the information principle of local government
Popov AS.

In the article the information principles of the activity of EOS-makers of local self-government, defining the assessment of their efficiency.

The attention is given to the application of a unified Information card estimation of efficiency of activity of the bodies of local self-government.

Key words: directions of development of municipal formations, principles of organization of local self-government, the activities of the municipalities.

Информационной базой анализа деятельности муниципальных образований служит только открытая и общедоступная информация, содержащаяся в бухгалтерской и статистической отчетности муниципальных образований, а также информация, подготовленная ими для конкурса. Привлечение иных источников не целесообразно. В этом случае сравнительный анализ становится невозможным, так как возникают различия в объеме и характере предоставляемой информации относительно тех или иных муниципальных образований.

Система критериев методики оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления базируется на принципах государственной политики в сфере местного самоуправления.

Критерии сформированы с учётом качественной модернизации местного самоуправления. Они учитывают положения Конституции Российской Федерации, Гражданского Кодекса Российской Федерации, нового социально-трудового законодательства, Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»¹.

В соответствии с общими принципами организации местного самоуправления в Российской Федерации изменяется значение и содержание деятельности муниципальных образований, повышается её социальная значимость. Повышается значимость деятельности муниципального образования по каждому вопросу местного значения. Возрастает значимость показателей общего уровня жизни населения и их доходов, а также различных форм компенсаций, социальных выплат, социальной помощи жителям через реализацию социальных программ.

В целом, политика государства в сфере местного самоуправления ориентирована на самостоятельное решение вопросов местного значения. Основные направления развития муниципальных образований выделены в отдельные направления. Это следующие сферы: финансовая, социальная, информационная, управленческая.

Согласно Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» расширяются возможности и полномочия местного самоуправления в экономической сфере, они могут активно привлекать к формированию местных бюджетов финансовые возможности организаций, включая такие формы как кредит, заем, получают полномочия по использованию и развитию собственности, социальной инфраструктуры и др.

Управленческий мониторинг - это система организации сбора, хранения, обработки и распространения информации о деятельности управляемой системы, обеспечивающая непрерывное слежение за ее состоянием и прогнозированием развития.

В соответствии с общими требованиями передаваемая информация должна быть: надежной (должна доставляться получателю с минимальными потерями и искажениями); эффективной (получателю за единицу времени должно быть доставлено оптимальное для него количество сообщений). В связи с этим и сформулируем

основные принципы системного внедрения оценки в управленческий процесс.

- 1) принцип первого руководителя;
- 2) создание единой информационной базы;
- 3) постановка новых задач;
- 4) принцип системного подхода;
- 5) максимальная типизация проектных решений;
- 6) автоматизация документооборота;
- 7) непрерывность развития системы.

Первый принцип - «принцип первого руководителя» - означает, что заказ на внедрение системы оценки в процесс управления должен производиться под непосредственным руководством первого должностного лица. Практика убедительно свидетельствует, что всякая попытка делегировать внедрение новых технологий на более низкий уровень управления неизбежно приводит к тому, что оно ориентируется на второстепенные задачи и не дает ожидаемых результатов.

Второй принцип «создание единой информационной базы» состоит в том, что накапливается в одном месте и обновляется вся информация, необходимая для решения разнообразных задач. При этом исключается дублирование информации, которое неизбежно возникает, если первичные информационные источники создаются для каждой задачи отдельно. В последующем это обстоятельство сильно облегчает задачу совершенствования и развития системы.

Смысл принципа «постановка новых задач» предполагает, что на практике при исследовании процесса управления выявляются потери, происходящие от неэффективности его организации. После этого составляются список задач, которые в данное время не решаются (решаются неполно), но которые выполнимы с помощью методики оценки. Эти задачи должны быть направлены на полноту,

своевременность и приближение к оптимальности принимаемых решений.

«Принцип системного подхода» предполагает, что внедрение системы оценки должно основываться на системном анализе процесса управления:

должны быть определены цели и критерии функционирования процесса

управления, проведена структуризация, вскрывающая весь комплекс

проблем, которые необходимо решить для того, чтобы проектируемая система наилучшим образом соответствовала установленным целям и критериям.

Принцип «максимальная типизация проектных решений» означает, что,

разрабатывая систему оценки, применимую для данного муниципального образования, исполнитель должен стремиться к тому, чтобы предлагаемые им решения подходили бы возможно более широкому кругу работников администрации, депутатов местного самоуправления, жителей.

«Автоматизации документооборота» предполагает, что основной поток документов, связанный с процессом оценки управления, идет через компьютер, необходимые сведения выдаются компьютером по запросам. В этом случае административные работники сосредоточивают усилия на постановке целей и внесении новаторства в поиск путей их достижения.

Учет «непрерывности развития системы» означает, что в процессе становления российского местного самоуправления постоянно возникают новые задачи, усложняются существующие.

Для сбора, обработки и анализа информации можно применить единую форму представления сведений муниципальными образованиями – Информационную карту оценки эффективности деятельности.

В первом разделе информационной карты содержится общеэкономическая информация. Эти показатели выделены для определения количественных характеристик муниципального образования, статус муниципального образования, способ формирования органов управления муниципальным образованием. Важным показателем деятельности муниципального образования является осуществление переданных государственных полномочий, а также принятие на себя дополнительных полномочий.

В разделе II информационной карты представляется контактная информация.

В разделе III информационной карты включена информация об организационных формах местного самоуправления и участия населения в его осуществлении. Также в данный раздел вошли показатели, характеризующие качество работы в вопросах, выносимых для обсуждения (например, количество правотворческих инициатив граждан, завершившихся принятием правового акта).

В разделе IV информационной карты включены основные представления о количественном и качественном составе работников органов местного самоуправления. Также в данный раздел вошли показатели, характеризующие работу по повышению квалификации и переподготовке кадров.

В разделе V информационной карты содержится информация о досрочном прекращении и приостановлении полномочий органов и должностных лиц местного самоуправления в принудительном порядке. Данная информация является негативной и характеризует низкий профессиональный уровень должностных лиц или совершение правонарушения.

В разделе VI информационной карты представлены показатели дающие общую социально-демографическую характеристику населения муниципального образования.

В разделе VII информационной карты приводятся показатели характеризующие объем местного бюджета, основные статьи его формирования и расходования, дефицит бюджета и внутренний муниципальный долг. Также в данном разделе собрана информация о составе и использовании муниципального имущества.

В разделе VIII информационной карты представляется информация о главе муниципального образования. Он содержит информацию об образовании, научной работе, публикациях, об опыте работы в органах власти, наличии государственных наград. Кроме этого в приложении к информационной карте представляется подробное описание наиболее эффективных решений

в муниципальном образовании по наиболее важным и значимыми для жизнедеятельности этого муниципального образования вопросам, а также мер, предпринятых для преодоления существующих недостатков и достижения позитивных результатов.

В разделе IX информационной карты содержатся сведения по освещению в средствах массовой информации хода реализации реформы местного самоуправления.

Литература

1. Бухвальд Е.М. Муниципальная реформа и социально-экономическое развитие территорий. М.: ИЭ РАН, 2010.

2. Гончаров В.И. Местное самоуправление: формирова-

ние, система и развитие в современной России. М., 2009.

3. Глазунова Н.И. Система государственного и муниципального управления. М., 2009.

4. Зевина О. Г. Местное самоуправление в России: состояние, проблемы, пути развития. М., 2009.

5. Капустин А.М. Местное самоуправление: проблемы и перспективы развития. Смоленск, 2010.

Ссылки:

1 ФЗ № 131 (с изм. и доп. от 19 июня, 12 августа, 28, 29, 30 декабря 2004 г., 18 апреля, 29 июня, 21 июля, 12 октября, 27, 31 декабря 2005 г., 2, 15 февраля, 3 июня, 18, 25, 27 июля, 16 октября 2006 г.)

Нанотехнология как новый этап развития инноваций в современной экономике в условиях глобализации: концептуальные подходы

Носова Светлана Сергеевна,
д.э.н., профессор, профессор
кафедры экономики НИЯУМИФИ
E-mail: nss_10@mail.ru

В статье проанализированы концептуальные подходы к исследованию нанотехнологии и предложено ее понимание в качестве основы, обеспечивающей рост инновационности современной экономики в условиях глобализации; исследованы определения нанотехнологии; введено новое понятие «нанокапитал»; определена роль нанотехнологии в формировании наноэкономики как органической части современной экономической системы, ведущего фактора ее роста в рамках современной информационной парадигмы.

Ключевые слова: нанотехнология, нанокапитал, нанообъект, наносистема, наноиндустрия, продукция наноиндустрии, национальная нанотехнологическая сеть, наноэкономика

Nanotechnology as a new stage of development of innovations in modern economy in the conditions of globalization: conceptual approaches
Nosova S.S.

In article conceptual approaches to research of a nanotechnology are analysed and its understanding as a basis providing growth of an innovation of modern economic system in the conditions of globalization is offered; nanotechnology definitions are investigated; the new concept «nanocapital» is entered; the nanotechnology role in nanoeconomy formation as organic part of modern economic system, leading factor of its growth within a modern information paradigm is defined.

Keywords: nanotechnology, nanocapital, nanoobject, nanosystem, nanoindustry, nanoindustry production, national nanotechnological network, nanoeconomy

«Сегодня для большинства людей, по словам Президента Российской Федерации В.В. Путина, «нанотехнология» - это такая же абстракция, как и ядерные технологии в 30-е годы прошлого века. Однако нанотехнологии уже становятся ключевым направлением развития современной промышленности и науки. Оценки ученых говорят о том, что изделия с применением нанотехнологий войдут в жизнь без преувеличения каждого человека...». [1] Так что такое нанотехнология (ННТ)? Чтобы ответить на этот вопрос, первоначально рассмотрим термин «нано».

Нано – это миллиардная часть чего-либо (например, толщина человеческого волоса составляет примерно 80 тысяч нанометров). Только перевод слова «нано» — «карлик» — дает первое, самое общее представление о новых технологиях. Впервые термин «нанотехнология» («nanotechnology») предложил в своей работе японский физик Норио Танигути (Norio Taniguchi) в 1974 году. Нанотехнологию он определил как «технология производства, позволяющую достигать сверхвысокую точность и ультрамалые размеры ...порядка 1 нм (нанометр) ...» [2] В 1986 году этот термин использовал Эрик К. Дрекслер в своих книгах, в частности «Машины создания: Грядущая эра нанотехнологии». [3] Однако более близким к истине стало определение нанотехнологии, данное А. Франксом (Albert Franks) в 1987 г. «Нанотехнология - это производство с размерами и точностями в области 0.1 - 100 нм.» [4]

Дискуссия по вопросу определения понятия «нанотехнология» в настоящий момент не имеет финальной точки, несмотря на это, толкование данного понятия уже нашло свое закрепление в международных и российских нормативно-правовых актах. На сегодняшний день имеется несколько определений нанотехнологии:

1. Нанотехнология — междисциплинарная область фундаментальной и прикладной науки и техники, имеющая дело с совокупностью теоретического обоснования, практических методов исследования, анализа и синтеза, а также методов производства и применения продуктов с заданной атомной структурой путём контролируемого манипулирования отдельными атомами и молекулами. [5]

2. В Техническом комитете ISO/TK 229 под нанотехнологией подразумевается следующее:

- знание и управление процессами, как правило, в масштабе 1 нм, но не исключаяющее масштаб менее 100 нм в одном или более измерениях, когда ввод в действие размерного эффекта (явления) приводит к возможности новых применений;

- использование свойств объектов и материалов в нанометровом масштабе, которые отличаются от свойств свободных атомов или молекул, а также от объемных свойств вещества, состоящего из этих атомов или молекул, для создания более совершенных материалов, приборов, систем, реализующих эти свойства. [6]

3. Согласно «Концепции развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий на период до 2010 года» нанотехнология определяется как совокупность методов и приемов, бес-

печивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты с размерами менее 100 нм, хотя бы в одном измерении, и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба. [7]

В российском правительственном документе о национальной нанотехнологической сети используются следующие термины:

- «наносистема» — система (в том числе наноматериалы и наноустройства), содержащая структурные элементы — нанообъекты, линейный размер которых хотя бы в одном измерении имеет величину, составляющую 1–100 нм, определяющие основные свойства и характеристики этой системы;

- «нанотехнологии» — технологии, направленные на создание и практическое использование нанообъектов и наносистем с заданными свойствами и характеристиками;

- «наноиндустрия» — межотраслевой комплекс организаций, а также междисциплинарный комплекс организаций (комплекс организаций, осуществляющих деятельность в рамках различных научных дисциплин на основе единого подхода к рассмотрению материи на атомно-молекулярном уровне), обеспечивающих и осуществляющих целенаправленную деятельность по разработке и коммерциализации нанотехнологии;

- «продукция наноиндустрии» — продукция (товары, работы, услуги), произведенная с использованием нанотехнологии и обладающая вследствие этого ранее недостижимыми технико-экономическими показателями;

- «национальная нанотехнологическая сеть» — совокупность организаций различных форм собственности, обеспечивающих и осуществляющих

скоординированную деятельность по разработке и коммерциализации нанотехнологии, разработке и выпуску продукции наноиндустрии, ее метрологическому обеспечению, стандартизации, оценке и подтверждению соответствия, обеспечению безопасности создания и применения, подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для наноиндустрии, а также по финансированию проектов развития наноиндустрии. [8]

Таким образом, нанотехнология связана с мельчайшими частицами любых веществ, которые человек не может увидеть без специального оборудования. И, тем не менее, нанотехнология уже охватила воспроизводство общественного капитала и отсюда в экономический анализ целесообразно ввести новое понятие – нанокапитал. На наш взгляд, нанокапитал в широком смысле можно представить как atomизированный капитал, формирующийся в результате открытия и исследования свойств малых частиц с целью создания новых технологий (нанотехнологий) и изготовления конечного продукта. В узком же смысле нанокапитал – это совокупность нанотехнологий. Предполагается, что нанокапитал будет иметь отношение практически ко всем областям хозяйственной деятельности и, в конечном итоге, изменит основы экономического развития. Поэтому важность исследования влияния нанокапитала на рост инновационности экономики представляется чрезвычайно важной и актуальной проблемой, как в общенаучном, так и прикладном смыслах.

Появление в реальной жизни нанотехнологии пока не привело к смене современной парадигмы социально-экономического развития и научной революции. Господствующая парадигма – информационное общество, пока не уступает место новой, она остаётся действующей. В тоже время, как правильно утверждает учены-

ми, с развитием нанотехнологий изменится как научная, так и экономическая картина мира, т.к. объекты нанотехнологии обладают значительной независимостью существования.

Нанотехнология создаёт новую реальность и современная наука вправе заявить о появлении нового объекта в экономическом анализе – нанообъекта, который активно интересует учёных в настоящее время. Имеются различные варианты классификации нанообъектов: по количеству измерений, в которых объект имеет размеры от 1 до 100 нм. Объектом нанотехнологии является результат ее применения, т. е. получающийся объект, который конструируется на уровне наночастиц. Широкая сфера применения нанотехнологии коррелирует с размером наночастицы: чем глубже идет проникновение в строение вещества, чем искуснее можно управлять наночастицей, тем шире становятся материальные возможности.

В этой связи возникает необходимость экономического осмысления роли нанотехнологии в повышении инновационности экономики.

Если кратко, то нанотехнология основана на разработке материалов, предметов, исходя из их атомного и молекулярного состава (например, так же, как цветок вырастает из крошечного семени). При этом они способны менять свои свойства: скажем, кристаллы могут стать мягкими, а металлы – прозрачными. Отсюда, использование нанотехнологии - это просто другой мир, другой взгляд на вещи. Причем иное видение не перечеркивает существующие научные концепции и дисциплины, а открывает новые возможности.

Нанотехнологии обычно делят на три направления:

- изготовление электронных схем, элементы которых состоят из нескольких атомов,

- создание наномашин, т. е. механизмов и роботов размером с молекулу,

- непосредственная манипуляция атомами и молекулами и сборка из них чего угодно.

Благодаря стремительному прогрессу в таких технологиях, как оптика, нанолитография, механохимия и 3D, нанореволюция может произойти уже в течение следующего десятилетия. Когда это случится, нанотехнология окажет огромное влияние практически на все области промышленности и общества.

По мнению ученых, в будущем, именно нанотехнологии помогут решить самые глобальные проблемы человечества, послужат фундаментом для развития всех отраслей экономики.

Таким образом, с позиции естественных наук нанотехнология охватывает технологии нанометровой шкалы, включая получение изображений, измерение, моделирование и манипулирование материей на этом уровне. Иначе говоря, нанотехнология означает:

- получение новых знаний о феноменах, свойства которых зависят от взаимодействия и размера;

- управление свойствами материалов на наноуровне для получения новых возможностей их практического применения;

- интеграцию технологий на наноуровне;

- способность к самосборке;
- наномоторы; машины и системы; методы и инструменты для описания и манипулирования на наноуровне;

- химические технологии нанометровой точности для производства базовых материалов и компонентов;

- эффект в отношении безопасности человека, здравоохранения и охраны окружающей среды;

- метрологию, мониторинг и наблюдение, стандарты;

- исследование новых концепций и подходов для практического применения в различных отраслях, включая интеграцию и конвергенцию с возникающими технологиями.

С позиции экономической теории нанотехнология представляет собой совокупность общественных отношений, возникающих при появлении и использовании ее результатов. Ускоренное развитие нанотехнологии

обеспечивают экономике любого уровня организации явные конкурентные преимущества. Прежде всего, это средство насыщения товаров с ранее неизвестными потребительскими свойствами. Кроме того, средство технологического превосходства над конкурентами, которое, в свою очередь, является средством получения сверхдоходов (<сверхприбыли), средством законной монополизации знаний, средством синергетики творческого персонала в бизнесе. Все эти свойства нанотехнологической деятельности создают возможность реализации ее специфической функции – функции интеграции экономических и социальных системообразующих механизмов в бизнесе и государстве.

Свойства интеллектуальной собственности, используемой в хозяйственной деятельности, не одинаковы, когда речь идет об объектах промышленной собственности и объектах авторского права.

Как известно, в нанотехнологии выделяется два пути развития. Первый путь «сверху – вниз» является основным в том смысле, что изначально изучение окружающего мира началось именно с макромира – мира, соизмеримого по размерам с человеком. Постепенно стало возможным начать исследования объектов намного меньших размеров, что, в конце концов, довело уровень познаваемой окружающей действительности до электронов. Это, в свою очередь, явилось причиной появления второго пути развития нанотехнологий «снизу – вверх». Этот путь является логическим продолжением пути «сверху – вниз». Теперь познание, пройдя свой путь в одном

направлении, «развернулось» и как бы пошло обратно, только характер изучения теперь уже стал совершенно иной. Привычные для нас макротела можно исследовать на наноуровне. Если классическая физика при изучении макромира рассматривала объекты как единое целое, то в развитии нанотехнологии они будут рассматриваться и изучаться как определённая совокупность и упорядоченность атомов и молекул, и именно структура будет играть решающую роль в изучении и создании.

Особенностями нанотехнологии является то, что наблюдение за нанообъектами происходит не непосредственно, а через специальные приборы, которые создают картину изучаемого пространства. Исследование объекта тесно связанным с его созданием, и между ними невозможно найти чёткую границу. Происходит утрата наглядности в восприятии объектов, в обработке и получении новых данных наблюдается превалирование математических методов исследования. В связи с этим начинает играть более важную роль моделирование, в первую очередь – имитационное.

Термин «нанотехнология» (ННТ) часто употребляется как в единственном, так и во множественном числе. Основным понятием является «нанотехнология». Когда имеется в виду область человеческого знания, то тогда применяется оно. Употребление слова «нанотехнология» во множественном числе используется, когда необходимо обратить внимание не на всю область знания, науки и техники, а придать технологическую окраску отрасли, обратить внимание на совокупность технологических приёмов, а также на всеобъемлемость области и её междисциплинарность.

Отсюда, нанотехнология – это отрасль. Она производит нанообъекты. Структуризация отрасли, принятая в России:

наноматериалы (наноструктуры), наноэлектроника, нанофотоника, наномедицина, нанобiotехнологии, наноинфраструктура, нанометрология.

Мировая практика доказывает, что обрести свойства «нанотовара» можно лишь при наличии совершенно определенных условий, и, прежде всего защищаемым государством и обществом.

Поскольку нанотехнологии являются несомненной инновацией, можно сказать, что современная экономика находится на новом этапе развития инновации. Возможно их взаимодействие, следовательно, можно говорить о существовании наноэкономики. Тем не менее, необходимо обратить внимание, что она рождается из привычного бытия, т. е. она как бы становится квазисамостоятельной частью более широкого понятия экономика, изменяя и расширяя ее. В результате своих возможностей нанотехнология проникнет в экономику и становится не только областью науки и техники, но и ее частью.

Более того, наблюдается взаимодействие 4-х направлений: нано, био, инфо, и когно, в результате чего введено понятие НБИК-конвергенция. Это говорит о формировании нового научного языка. Нанотехнологии являющиеся частью НБИК-конвергенции, играют там роль «катализатора».

Отсюда, неслучайно, что одним из ключевых факторов, обусловивших в последние 20 лет радикальные структурные сдвиги в мировой экономике, стало повышение роли ННТ в инновационном развитии экономики. Эти изменения имеют общие и специфические для разных стран проявления, которые — конечно, очень условно — можно сгруппировать в две совокупности признаков. Первая из них относится к инновационному поведению предприятий и организаций, вторая — к инновационной политике государств. Причем и в том, и в другом случае актуальной явля-

ется проблема выбора стратегических приоритетов, механизмов и направлений инвестирования финансовых ресурсов, эффективных форм кооперации с другими участниками инновационного процесса и т. д.

Ожидается, что особые свойства материалов, проявляющиеся на нанометровом уровне, существенно изменят широкий спектр технологий. Благодаря своему практическому потенциалу нанотехнологии считаются одним из самых многообещающих направлений, и, предполагается, что их эффект в социальной и экономической сферах должен быть весьма значительным.

Анализ мировых тенденций научных исследований в области ННТ показывает, что в этой сфере вообще сложно выделить явных лидеров, что дает неплохие шансы для нашей страны, которая все еще имеет мощный научный потенциал, обладает высококвалифицированными кадрами мирового уровня, а также уникальными научными объектами.

Фундаментальные и прикладные исследования, разработки в области ННТ в нашей стране ведут многие исследовательские организации. Только пять компаний, принявших участие в выполнении важнейших инновационных проектов государственного значения, производят и реализуют нанотехнологическую инновационную продукцию в объемах более 8 млн у.е. в год.

Среди этих направлений — разработка новых конструкционных материалов, катализаторов и каталитических мембран; создание биочипов для экспресс-анализа и диагностики опасных инфекций и заболеваний, светодиодов и новых источников света на их основе, технологического и диагностического оборудования. По ряду научно-технологических направлений наша страна входит в число мировых научных лидеров, может оперативно закрепить имеющиеся достижения.

Два принципиально важных явления оказывают ключевое воздействие на долгосрочные перспективы инновационного развития — и, соответственно, на формирование инновационных стратегий.

Во-первых, это глобализация и глобальная конкуренция, вынуждающая и компании и страны ускорять инновационные действия, все быстрее производить жизнеспособные товары и услуги. Все более активное влияние на инновационные процессы оказывает появление в мировом научно-технологическом пространстве глобальных наноигроков. Усиливается роль международного обмена нанотехнологиями с целью решения глобальных проблем (борьба с болезнями, энергетика, изменение климата, вода, безопасность и противостояние терроризму).

Во-вторых, развитие ННТ делает соответствующие инвестиции все дороже и рискованней. Большинство фирм уже не могут заниматься инновациями в одиночку, поддерживать все необходимые исследования, получать информацию о рынках и др. Проблема заключается в том, как объединять усилия, привлекать знания со стороны, не теряя самостоятельности и не нанося ущерба собственным интересам.

Внимание фокусируется на открытых инновациях, обеспечивающих не только быструю окупаемость научных и инновационных затрат, но и привлечение талантливых людей с разнообразными компетенциями, нарастающая потребность в которых также является приметой сегодняшнего времени. Способность быстро меняться, гибко реагировать на полученные извне знания, применять их становится ключом к успеху инноваций и получению выгоды от тех знаний, которые создаются внутри компании.

Необходимость адаптации инновационной политики к комплексной, пространственно распределенной, меняющейся

природе инноваций самым непосредственным образом затрагивает такие ее направления и инструменты, как налогообложение; поддержка развития человеческого и социального капитала;

Все эти рассуждения имеют самое непосредственное отношение к нашей стране. Появившиеся в последние годы документы государственной политики, связанные со стратегией и программой перевода ее экономики на инновационную модель, убедительно доказывают, что намерения руководства серьезные и неконъюнктурны. Вместе с тем подробная мотивация инновационного сценария, количественные значения целевых индикаторов, перечень направлений и конкретных мероприятий государственной политики, позволяющих реализовать его с наименьшими социальными потерями, являются дискуссионными.

Нанотехнологиями активно занимаются практически все развитые страны. Высоко оценивая инновационный потенциал и перспективы научных и технологических достижений в этой области, они декларируют поддержку развития соответствующих научно-технологических направлений, а также практическое внедрение их результатов как один из важнейших государственных приоритетов.

Лидируют в этом процессе США, где исследования в области нанотехнологий стали активно развиваться с начала 1990-х годов. Первая нанотехнологическая программа (синтез и обработка наночастиц) была профинансирована Национальным научным фондом США (National Science Foundation) в 1991 г. В 1994 г. там была создана Национальная сеть нанопроизводства (National Nanofabrication Users Network, NNUN), в 2001 г. запущена масштабная Национальная нанотехнологическая инициатива (National Nanotechnology Initiative, NNI), а

в 2004 г. основана Национальная нанотехнологическая инфраструктурная сеть (National Nanotechnology Infrastructure Network, NNIN). [125]. Уже сегодня в этой стране определен широкий спектр направлений фундаментальных и прикладных исследований, которые проводятся в ведущих университетах, национальных лабораториях, научных центрах, фирмах.

Масштабные национальные программы развития нанотехнологий существуют и в других странах. В Европейском Союзе разработана дорожная карта по развитию нанотехнологий до 2020 г. Финансирование исследований и разработок осуществляется как на межстрановом уровне (например, из средств Рамочной программы по исследованиям и разработкам), так и через национальные инициативы (например, немецкую программу Nano-Initiative – Action Plan 2010).

В Японии объемы государственного финансирования нанотехнологий в абсолютном выражении приближаются к американским. Существенного продвижения в области нанотехнологий добились также Китай и Южная Корея. Возрастает интерес к этой области и со стороны частного бизнеса, усиливается приток в нее масштабных внебюджетных ресурсов. По данным исследовательской компании Lux Research, корпоративное финансирование нанотехнологических ИиР в мире в 2007 г. превысило государственное.

Важно подчеркнуть, что использование нанотехнологий заметно снижает производственные издержки, качественным образом меняет потребительские свойства товара/услуг. Учитываются также случаи, когда производство становится принципиально возможным только за счет внедрения нанотехнологий.

Уже начался активный раздел мирового рынка в сфере продаж продукции наноиндустрии,

завершение которого ожидается к 2015 году, когда объем рынка нанопродукции возрастет до 1,2-1,5 трлн. долларов США. [9]

В условиях перехода нашей страны на инновационный путь развития, происходит поиск адекватных механизмов ее реализации. Фактически речь идет о формировании современного института интеллектуальной собственности и о проблеме управления этим процессом с позиции интересов становления наносистемы.

Эти проблемы с практической точки зрения проявляются как управленческие проблемы разного уровня в области создания и использования нанообъектов.

Сегодня Россия значительно отстает от мировых нанотехнологических лидеров - США, Японии, стран Евросоюза по абсолютным показателям развития науки, технологий, степени коммерциализации разработок наноиндустрии. Россия более чем в 10 раз уступает США по числу нанотехнологических центров. Ее доля в числе международных нанотехнологических патентов составляет менее 0,2%. Несмотря на то, что фундаментальные, поисковые исследования и разработку нанотехнологий, а также образовательную деятельность в сфере наноиндустрии в настоящее время в России осуществляют около 250 организаций и около 60 российских организаций производят и реализуют продукцию наноиндустрии, Россия все еще значительно уступает США по общему числу научных статей в области наноматериалов и нанотехнологий, числу международных патентов в области нанотехнологий и умению инкорпорировать нанотехнологические прорывы в новое производственное оборудование и готовые продукты. В России сегодня нет постоянно действующих масштабных нанотехнологических форумов и конференций мирового уровня, боль-

шинство российских специализированных конференций и выставок имеет локальный характер, мала доля российского представительства на крупных зарубежных конференциях и выставках.

В России существуют значительный разрыв между высоким качеством проводимых исследований, созданных научно-технологических заделов и низким уровнем инфраструктуры наноиндустрии в стране, а также недостаточная координация проводимых государством работ в этой области. Низкая восприимчивость промышленности к разработкам в области нанотехнологий в условиях перехода экономики на инновационный путь развития является главным сдерживающим фактором. В результате потребность отечественного рынка в нанотехнологической продукции во многих социально значимых сферах (медицина, энергетика, экология, ЖКХ и др.) значительно (в десятки раз) превышает объемы ее реального производства.

Ускорение решения задач по развитию в России работ в области нанотехнологий и наноматериалов и освоение достигнутых результатов промышленностью возможно только при наличии масштабной государственной поддержки в финансовой, организационной, кадровой, нормативно-правовой сферах.

Формирование национальной наноиндустрии должно стать важнейшим приоритетным стратегическим направлением, определяющим новые подходы к преобразованию отечественной промышленности.

К настоящему времени в Российской Федерации реализуется ряд федеральных целевых программ, Федеральная адресная инвестиционная программа, программы Российской академии наук и Российского фонда фундаментальных исследований, предусматривающие развитие специализированных направлений наноиндустрии. Институт управления на-

ноиндустрии базируется на нормах и правилах, определенных институтами собственности, права, бизнеса и государства.

На реализацию государственной политики в области развития наноиндустрии нацелена государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий», созданная в соответствии с Федеральным законом от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ. Программа направлена на координацию и организацию финансовых и организационных ресурсов для проведения междисциплинарных исследований и формирования в Российской Федерации интегрированного саморазвивающегося комплекса производственных, научных, образовательных и финансовых организаций различных форм собственности, осуществляющих деятельность по созданию конкурентоспособной интеллектуальной и промышленной наукоемкой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости и ранее недостижимыми технико-экономическими показателями. Программа, основанная на высоком научно-образовательном потенциале России, прогрессивных и междисциплинарных исследованиях, научно - и экономически обоснованном практическом использовании новых нетрадиционных свойств и функциональных возможностей материалов и систем различной физико-химической природы при переходе к наномасштабам, обеспечивает создание и развитие эффективной системы коммерциализации научных знаний, формирование ожиданий и потребностей потребителей, новых рынков сбыта инновационной продукции, а также создание конкурентных преимуществ России на мировом рынке высоких технологий и формирование научно-технического потенциала России, адекватного современным тенденциям мирового технологического развития.

Настоящая Программа является важным звеном реализации президентской инициативы «Стратегия развития наноиндустрии» (№ Пр-688 от 24 апреля 2007 г.), обеспечивающим развитие и логическое продолжение Концепции развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий на период до 2010 года (одобрена Председателем Правительства Российской Федерации 18 ноября 2004 г. № МФ-П7-6194), Программы координации работ в области нанотехнологий и наноматериалов в Российской Федерации (одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2006 г. № 1188-р) и переход от НИОКР в области нанотехнологий к формированию конкурентоспособного рынка нанопродукции в России. К 2015 г. доля отечественной продукции наноиндустрии в общем объеме продукции наноиндустрии, реализованной на мировом рынке высоких технологий, должна составить около 3 проц. Объем производства продукции наноиндустрии в России к 2015 г. должен превысить 900 млрд руб. доля исследователей, проводящих исследования в области наноиндустрии, в общей численности исследователей до 39 лет возрастет до 50 проц. Стоимость лицензионных платежей при введении в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности в области наноиндустрии составит 27 млрд руб. [10]

Таким образом, наноиндустрия должна стать мощным инструментом интеграции технологического комплекса России в международный рынок высоких технологий, надежного обеспечения конкурентоспособности отечественной наукоемкой продукции, позволит России восстанавить и поддерживать паритет с ведущими государствами в ряде ключевых областей науки и техники, ресурсо- и энергосбережении, в создании экологически адапти-

рованных производств, в здравоохранении и производстве продуктов питания, в повышении качества и уровня жизни населения, а также обеспечит необходимый уровень обороноспособности и безопасности российского государства.

Ссылки

1. Путин о нанотехнологиях. <http://www.huashen-nano.ru/node/244>
2. Taniguchi N. On the Basic Concept of «Nano-Technology» // Proc. Intl. Conf. Prod. Eng. Tokyo. Part II. — Japan Society of Precision Engineering, 1974, p. 18
3. Эрик К. Дрекслер «Engines of Creation: The Coming Era of Nanotechnology») Anchor Books, New York, 1986

4. Albert Franks, «Nanotechnology» 1987 J. Phys. E: Sci. Instrum. 20, p. 1442

5. <http://ru.wikipedia.org>

6. ISO — Technical committees — TC 229 — Nanotechnologies

7. rusnanonet.ru/docs/16687

8. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 апреля 2010 г. № 282

9. nanonewsnet.ru/files/Doklad_Fur

10. nanonewsnet.ru/blog/nikst/obem

Литература

1. Марк Ратнер, Даниэль Ратнер Нанотехнология: простое объяснение очередной гениальной идеи = Nanotechnology:

A Gentle Introduction to the Next Big Idea — М.: «Вильямс», 2006. — С. 240.

2. Малинецкий Г. Г. Нанотехнологии. От алхимии к химии и дальше // Интеграл. 2007, № 5, с. 4-5.

3. К. Жоаким, Л. Плеввер. Нанонаука. Невидимая революция. — М.: КоЛибри, 2009. Глава из книги

4. National Nanotechnology Initiative. <http://www.nano.gov>

5. 7th Framework Program. <http://cordis.europa.eu/fp7/home.html>

6. Science and Technology Basic Plan.

<http://www8.cao.go.jp/cstp/english/basic/index.html>

Стратегии инновационного развития ведущих компаний РФ

Евтушенко Евгений Викторович, д.э.н., профессор кафедры инновационной экономики ГБОУ ВПО «Баширская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башортостан», e-mail: e.v.evtushenko@yandex.ru

В статье представлен краткий обзор инновационных стратегий ведущих российских компаний, показан их формальный характер. На основе анализа материалов, представленных в открытых источниках, разработана классификация их стратегий развития. Обосновано, что ни одна из ведущих российских компаний не реализует по-настоящему инновационную стратегию. Определены недостатки системы государственного управления инновационным потенциалом ведущих российских компаний с государственным участием.

Ключевые слова: ведущие российские компании, инновации, инновационный потенциал, инновационная стратегия, классификация стратегии развития, компании с государственным участием, система государственного управления инновациями, управление инновационными проектами.

Strategy of innovative development of the leading Russian companies
Evtushenko E.V.

In article the short review of innovative strategy of the leading Russian companies is presented, their formal character is shown. On the basis of the analysis of the materials presented in open sources, classification of their strategy of development is developed. It is proved that any of the leading Russian companies doesn't realize rather innovative strategy. Shortcomings of system of public administration in innovative capacity of the leading Russian companies with the state participation are defined.

Keywords: the leading Russian companies, innovations, innovative potential, innovative strategy, classification of strategy of development, the company with the state participation, system of public administration by innovations, management of innovative projects

Переход российской экономики на инновационный путь развития невозможен без активной инновационной деятельности конкретных компаний, работающих во всех секторах экономики. Ключевая роль в этом процессе принадлежит ведущим компаниям РФ. Во-первых, они производят значительную часть промышленной продукции, во многом (просто в силу своего объема) определяя показатели экономического развития страны. Во-вторых, являясь флагманами экономики, формируя вокруг себя целые сектора экономики, они задают им вектор развития. В-третьих, многие из них имея статус естественного монополиста или явного лидера отрасли (Газпром, РЖД, Сбербанк, Холдинг МРСК) оказывают значительное, иногда критическое влияние на экономику страны в целом. В какой же степени стратегии ведущих российских компаний способны обеспечить переход на инновационный путь развития?

В теории стратегического менеджмента выделяют три формы стратегии: инновационная, обновления и постепенного совершенствования [1]. Инновационная стратегия строится вокруг новых, «прорывных» продуктов или решений, таких как добыча сланцевого газа, разработка нетрадиционных видов нефтяного сырья, производство новых химических продуктов, обладающих уникальными потребительскими свойствами, развитие сети высокоскоростных железных дорог, использование новых технологий, позволяющих кардинально улучшить технико-экономические показатели традиционных товаров, значительно повысить энергоэффективность и экологичность производства.

Инновационная стратегия создает новое «конкурентное пространство» или рыночную нишу. Для ее успешного осуществления необходимо:

- создать продукт или решение, радикально отличающееся от существующих на рынке;
- продукт или решение должны иметь более высокую функциональность и потребительские свойства;
- продукт или решение должны стать основой для постоянного совершенствования и применения инноваций;
- продукт или решение должны быть привлекательны для широкого круга потребителей.

Учитывая высокий риск неудачи при освоении нового, крупные устойчиво работающие компании, как правило, не пытаются реализовать инновационную стратегию во всех бизнес-сегментах, ограничиваясь лишь некоторыми из них, в целом стремясь обновить свою текущую стратегию. Если стратегия успешна с точки зрения рынка и финансовых показателей, естественно, компания будет использовать ключевую стратегию максимально долго. Расширить или изменить существующую стратегию на организационном и интеллектуальном уровне значительно легче, кроме того риски, связанные с преобразованиями существующей стратегии, существенно меньше, по крайней мере в краткосрочном плане.

В стратегии обновления масштаб деятельности, облик и цели компании существенно модифицируются, но радикально не изменяются. Хотя изменения могут быть широкими, основой для проводимых изменений остается текущая продукция или традиционно используемые технологические или управленческие решения. Изменение в целях может быть существенным: например, средняя компания стремиться занять позицию лидера, компания-лидер выво-

дит на рынок новые продукты или адаптирует и расширяет существующие, дифференцирует свою рыночную позицию. Стратегия обновления предлагает новые возможности ведения бизнеса, связанные с продуктами, потребителями, технологиями или компетенциями.

Стратегия постепенного совершенствования, как правило, используется, когда организация не способна или не хочет использовать инновационную стратегию или стратегию обновления. Этот вариант предполагает постепенные незначительные изменения масштаба, технологий и целей. Удобнее и легче использовать стратегию постепенного совершенствования, когда уровень конкуренции является умеренным, ситуация на рынке в течение длительного времени изменяется незначительно или компания является фактическим монополистом.

Стратегия постепенного совершенствования позволяет компании в течение длительного периода получать стабильную прибыль, используя ее в минимальном объеме на развитие производства. Но расширение предложение продукции со стороны конкурентов, появление более совершенных технологий, исчезновение традиционных границ между отраслями, глобальная конкуренция делают стратегию постепенного совершенствования все менее привлекательной, особенно для компаний, стремящихся занять положение лидера на рынке или хотя бы добиться увеличения рыночной доли. Когда новые участники применяют инновации, а прежние конкуренты обновляют свои стратегии, компания, выбирающая стратегию постепенного совершенствования, действительно ставит свое выживание под сомнение.

Как с точки зрения рассмотренных типов можно классифицировать стратегии ведущих российских компаний? Рассмотрим информацию, размещенную на официальных сайтах топ-10 компаний РФ по данным

Таблица 1

Классификация компаний по типу стратегий развития

*Примечание:

1. Инновационная стратегия

2. Стратегия обновления

3. Стратегия совершенствования

4. Стратегия не представлена на официальном сайте компании.

Компания	Тип стратегии*			
	1	2	3	4
1. Газпром			+	
2. Лукойл			+	
3. Роснефть				+
4. РЖД			+	
5. Сбербанк России			+	
6. ТНК-ВР				+
7. АФК «Система»		±		
8. Сургутнефтегаз				+
9. Холдинг МРСК			+	
10. Татнефть				+

рейтинга журнала эксперт [2]. Из десяти ведущих российских компаний лишь четыре разместили на своих официальных сайтах стратегии своего развития в полном объеме, еще две – сокращенные варианты (1,5-2 стр.). Четыре компании либо не имеют документально оформленных стратегий развития, либо считают этот документ крайне малозначительным и не заслуживающим внимания. Критерии отнесения к тому или иному типу стратегий были изложены нами выше. Результаты анализа представлены в табл. 1.

Как следует из табл. 1 из шести ведущих российских компаний, разместивших стратегии своего развития на официальных сайтах, пять имеют стратегии совершенствования и только АФК «Система» в качестве цели своего долгосрочного развития декларирует «приобретение новых бизнесов, производство новых продуктов, выход на новые рынки». Но и эта компания отмечена значком «±» поскольку обозначенные цели не подкреплены конкретными механизмами реализации, направлениями бизнеса, в которых будет развиваться компания, планами, финансированием и т.д. Это просто несколько сточек в официальной презентации компании.

Возможно, компании не посчитали необходимым раскрывать новые направления своего развития в стратегии своего развития? При всей нелепости

такого утверждения рассмотрим документы более низкого уровня, размещенные на официальных сайтах компаний. К подобным документам можно отнести программы и долгосрочные планы инновационной деятельности. Из топ-10 российских компаний (половина из которых это компании с государственным участием) семь не сочли необходимым ознакомить общественность, партнеров по бизнесу, потенциальных разработчиков инновационной продукции со своими планами в этой сфере (табл. 2).

В «Паспорте программы инновационного развития ОАО «Холдинг МРСК» на 2011-2016 гг.» определены следующие направления инновационного развития компании:

1. Совершенствование бизнес-процессов и системы управления инновационным процессом и внедрение информационных технологий.

2. Внедрение высокотехнологического оборудования и передовых технологий.

3. Выпуск инновационных услуг и продуктов для продвижения на существующих и новых рынках сбыта.

4. Повышение энергосбережения и энергоэффективности.

5. Повышение экологичности.

6. Совершенствование системы менеджмента качества.

7. Сотрудничество с высшими учебными заведениями и научными организациями.

Таблица 2

Классификация компаний по типу программ инновационного развития

*Примечание:

1. Программа предусматривает разработку нового продукта, применение радикально новой технологии, выход на новые рынки
2. Программа направлена на существенное совершенствование базовых технологий, развитие бизнеса в новых для компании сегментах
3. Программа направлена на улучшение текущих результатов деятельности.
4. Информации о программе не содержится на официальном сайте компании.

Компания	Тип инновационных программ*			
	1	2	3	4
1. Газпром			+	
2. Лукойл				+
3. Роснефть				+
4. РЖД		+		
5. Сбербанк России				+
6. ТНК-ВР				+
7. АФК «Система»				+
8. Сургутнефтегаз				+
9. Холдинг МРСК		+		
10. Татнефть				+

8. Сотрудничество с инновационными предприятиями малого и среднего бизнеса.

«Программа инновационного развития ОАО «РЖД» на период до 2015 года» содержит следующие стратегические направления инновационного развития:

1. Совершенствование системы управления перевозочным процессом и транспортной логистики.

2. Обновление инфраструктуры.

3. Обновление подвижного состава.

4. Совершенствование системы управления и обеспечения безопасности движения поездов, снижение риска чрезвычайных ситуаций.

5. Повышение надежности работы и увеличение эксплуатационного ресурса технических средств.

6. Совершенствование корпоративной системы управления качеством, охраны окружающей среды.

7. Развитие высокоскоростного движения.

8. Повышение экономической эффективности деятельности компании.

9. Повышение энергетической эффективности деятельности компании.

10. Разработка и внедрение новых технологий по охране окружающей среды.

11. Совершенствование системы технического регулирования.

12. Внедрение инновационных спутниковых и геоинформационных технологий.

В соответствии с «Программой инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 года» целевыми ориентирами этой программы являются:

1. Снижение себестоимости продукции.

2. Экономия энергетических ресурсов.

3. Улучшение потребительских качеств производимой продукции.

4. Повышение производительности труда.

5. Повышение экологичности производства [3].

Совершенно очевидно, что ни одна из трех рассмотренных программ по существу инновационной не является. В основном это просто программы развития компаний, которые содержат элементы инноваций, причем элементы исключительно «догоняющих» инноваций. Ни в одной из программ нет ни слова о разработке новых продуктов, выходе на принципиально новые рынки, создании и использовании радикально новых технологий и др. Но не следует обвинять в профанации инновационной деятельности только российские компании.

Программы инновационного развития компаний разрабатыва-

лись по поручению Правительства Российской Федерации на базе методических материалов, подготовленных Министерством экономического развития РФ. Основными целями программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий, по мнению министерства экономического развития РФ, должны являться:

1) уменьшение себестоимости;

2) повышение энергоэффективности (5% до достижения уровня зарубежных конкурентов);

3) улучшение потребительских свойств продукции или качества услуг;

4) повышение производительности труда (5% до достижения уровня зарубежных конкурентов);

5) повышение экологичности процессов и степени утилизации отходов [4].

Таким образом, ОАО «Газпром» четко выполнил указания Правительства РФ, а ОАО «РЖД» и ОАО «Холдинг МРСК» их творчески развили, причем в правильном направлении. Тем не менее, при таком уровне понимания инновационной деятельности Правительством РФ и «исполнительности» акционерных обществ с государственным участием российская экономика и ведущие российские компании обречены на сдачу своих и без того невысоких позиций в глобальной экономике, потерю рынков, снижение конкурентоспособности.

Литература

1. Л. Фаэй, Р. Рэнделл. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002.

2. <http://www.expert.ru>

3. Официальные сайты компаний Газпром, Лукойл, Роснефть, РЖД, Сбербанк России, ТНК-ВР, АФК «Система», Сургутнефтегаз, Холдинг МРСК, Татнефть

4. <http://www.economy.gov.ru>

Особенности трансформации процессов инфраструктурной модернизации в условиях глобализации экономики

Третьякова Татьяна Петровна,
к.э.н., доц., Тольяттинский государственный университет сервиса
e-mail: tret_tatyana@inbox.ru

Касаев Борис Султанович,
д.э.н., проф., Институт экономики и предпринимательства
e-mail: bkasaev@mail.ru

В статье показано, что современные процессы глобализации и ускоряющийся технологический прогресс радикально повысили требования к уровню развития инфраструктуры современных государств. Как результат этих изменений отмечается, что успешное внедрение инновационных технологий и эффективность модернизации сегодня напрямую зависят от того, насколько ей соответствует и стабильна инфраструктура, насколько она развита технологически и увязана административно. Обосновывается, что попытки построения новой экономики на устаревшем инфраструктурном фундаменте неизбежно приведут если не к провалу реформ, то к существенной деформации их результатов.

Ключевые слова: инфраструктура, модернизация, факторы эффективного использования инноваций и инвестиций в инфраструктуру, инфраструктурные преобразования, особенности инфраструктуры.

Features of transformation of processes of infrastructural modernization in the conditions of economy globalization
Tretyakova T.P., Kasayev B.S.

In article it is shown that modern processes of globalization and accelerated technological progress considerably have raised requirements to a level of development of an infrastructure of the modern states. As the result of these changes is noticed that successful introduction of innovative technologies and efficiency of modernization directly depend today on how much to it corresponds and the infrastructure how much it is developed technologically and coordinated administratively is stable. It is proved that attempts of construction of new economy on the out-of-date infrastructural base will inevitably result if not in a failure of reforms, to essential deformation of their results.

Keywords: an infrastructure, modernization, factors of an effective utilization of innovations and investments into an infrastructure, infrastructural transformations, features of an infrastructure.

Исследуя особенности формирования инфраструктуры на различных этапах развития национальной экономики, можно заметить, что каждый уровень экономического развития обуславливает соответствующую этому уровню обеспечивающей инфраструктуру.

Современные процессы глобализации и ускоряющийся технологический прогресс радикально повысили требования к уровню развития инфраструктуры современных государств. Как результат этих изменений следует заметить, что успешное внедрение инновационных технологий и эффективность модернизации сегодня напрямую зависят от того, насколько ей соответствует и стабильна инфраструктура, насколько она развита технологически и увязана административно. Попытки построения новой экономики на устаревшем инфраструктурном фундаменте неизбежно приведут если не к провалу реформ, то к существенной деформации их результатов. Именно поэтому руководство страны уделяет столь существенное внимание инфраструктурным преобразованиям, постоянно совершенствуя нормативную базу и административные решения в этой области.

Одной из самых существенных проблем в условиях глобализации экономики и сопутствующих этим условиям трансформационных процессов, а также любой инфраструктурной реформы является вопрос поиска адекватных источников финансирования.

Столь масштабные инвестиции превышают возможности государственных институтов и требуют активного привлечения частного капитала. Одними из наиболее действенных являются механизмы государственно-частного партнерства, обеспечивающие защиту интересов инвестора и стабильность «правил игры».

Мировой финансовый кризис резко повысил востребованность этих инструментов финансирования, одновременно указав на необходимость их адаптации к изменившимся условиям. Вопросы поиска актуальных моделей государственно-частного партнерства в развитии инфраструктурных проектов стали объектом систематических дискуссий на научных форумах и конференциях, подчеркивая высокую актуальность затронутых вопросов.

Инфраструктурные преобразования с другой стороны определяют формирование теоретико-концептуальных основ управления опережающим развитием инфраструктурных секторов в воспроизводственной системе отраслей и сфер национальной экономики, включающей методологические подходы, схемы, механизмы и модели оценки, прогнозирования и планирования согласованного развития инфраструктурных объектов за счет их поэтапной модернизации и внедрения инновационных технологий на базе государственно-частного взаимодействия в инфраструктурных видах деятельности и развитого инновационно-инвестиционного сектора.

Таким образом, можно дать следующее определение: инфраструктура представляет собой комплекс вспомогательных отраслей, обслуживающих и обеспечивающих жизнедеятельность национальной экономики и социальной сферы.

Отличительные особенности инфраструктуры в современной экономике. Уровень развития инфраструктуры и качество обслужи-

живания во многом влияют на стиль и образ жизни населения. Инфраструктурная обустроенность территории, организация обслуживания непосредственно воздействуют на рисунок размещения производительных сил, расселение, подвижность населения, структуру использования различных ресурсов территории. Из определения следуют три важнейшие особенности инфраструктуры.

Первая особенность – состоит в том, что инфраструктура, как правило, предназначена для обеспечения выполнения функций в нескольких отраслях, то есть она носит межотраслевой характер.

Таковыми элементами инфраструктуры являются:

- транспорт,
- энергетические системы,
- связь,
- информационные сети и др.

Вторая особенность состоит в том, что инфраструктура не создает материальных благ, она выполняет определенную обеспечивающую функцию. В связи с этим требуются особые и, по сути, не рыночные механизмы ее развития, доленое участие в этом процессе различных заинтересованных отраслей и сфер экономики.

Инфраструктура обладает внутренней структурной однородностью, поскольку в зависимости от специфики рынка совокупность связанных между собой ее институтов выполняет определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

В соответствии с этим представляется целесообразным выделять подотрасли инфраструктуры.

Далее внутри подотрасли и их структурообразующие подотраслевые объекты, которые также на более низком уровне рассматриваются условно как отрасль:

- производственная,
- социальная,
- кредитно-финансовая,
- коммерческая,
- институциональная,

- информационная,
- инновационная.

Первоочередной принято выделять производственную инфраструктуру - комплекс отраслей, обеспечивающих внешние условия непосредственно процессов производства. В нее включаются:

- грузовой транспорт,
 - оптовая торговля,
 - электро-, газо-, водоснабжение,
 - складское хозяйство,
 - связь,
- а также сфера деловых услуг, к которой относятся:

- реклама и маркетинговое обслуживание,
- аренда и лизинг (сфера, объединяющая в себе аренду и кредитование оплаты аренды оборудования),
- консультационное обслуживание (консультирование по вопросам управления, инвестиционной политики и др.).

-инжиниринг (инженерно-консультационные и проектные услуги),

-сфера по обеспечению временных потребностей в рабочей силе и т. п.

Производственная инфраструктура выполняет следующие функции: обеспечение движения материальных средств - природных ресурсов, энергии, готовых товаров, обеспечение движения рабочей силы (трудовых ресурсов); обеспечение движения производственной информации и т. д.

Таким образом, производственная инфраструктура выполняет функцию кровеносной системы, позволяя функционировать хозяйственным объектам более рационально и эффективно.

Для уточнения и наполнения содержания понятия «социальная инфраструктура» необходимо раскрыть понятие «социальная сфера жизни общества». Под социальной сферой жизни общества принято понимать комплекс отраслей народного хозяйства, предназначенных для обеспечения требуемого качества и уровня жизни на-

селения. Социальная сфера является обязательным компонентом народнохозяйственных комплексов различных уровней и занимает ведущую роль в формировании инфраструктурных систем. Деятельность каждой из отраслей социальной сферы имеет ярко выраженный региональный характер и находит свое отражение не только в удовлетворении потребительского спроса населения, но и в формировании архитектурного облика, эстетическом оформлении и благоустройстве городов и поселений.

Под социальной инфраструктурой принято понимать комплекс отраслей, связанных с обслуживанием и воспроизводством рабочей силы:

- здравоохранение,
- образование,
- розничная торговля,
- пассажирский транспорт,
- жилищно-коммунальное хозяйство,
- сфера организации досуга,
- туризм,
- общественное питание,
- служба быта и пр.

Таким образом, функции социальной инфраструктуры связаны с функциями социальной сферы в части обеспечения их материально-технической базы.

Этими функциями являются: выполнение распределения и обмена материальных благ, оказание потребительских услуг, охрана здоровья населения; формирование общественного сознания и научного мировоззрения; управление и охрана общественного порядка. В соответствии с этими функциями отраслевой состав элементов инфраструктуры можно представить как в табл. 1.

Социальная инфраструктура, также как и инфраструктура в целом, имеет территориальную структуру: государственный (федеральный) уровень; региональный уровень; местный (муниципальный) уровень.

Кредитно-финансовая инфраструктура - совокупность банков и других кредитно-финан-

совых учреждений, осуществляющих мобилизацию денежных средств и предоставление ссуд. Включает в себя:

-государственные учреждения (центральные эмиссионные банки, коммерческие банки, почтово-сберегательные кассы и др.),

-частные учреждения (коммерческие банки, инвестиционные банки, специализированные банковские учреждения - ипотечные банки, различные фонды).

Все эти учреждения нуждаются в оперативном обмене информацией. Для этого они имеют еще несколько элементов инфраструктуры: средства связи и средства автоматизации.

Коммерческая инфраструктура - включает в себя оптовую и розничную торговые сети, специальные учреждения для организации внешней торговли. Торговая сеть, это совокупность предприятий по продвижению и продаже товаров населению и снабжению ими торговых организаций. В оптовую торговую сеть входят оптовые рынки, склады, холодильники, сбытово-снабженческие базы, конторы. В розничную торговую сеть входят: крупные, средние и мелкие фирмы, а также отдельные частные предприниматели, предприятия общественного питания. Кроме того, в розничную торговлю входят посылочная торговля и торговля по каталогам.

В коммерческую инфраструктуру включаются также ярмарки, товарные биржи, аукционы, дилеры, маркетинговые, сбытовые организации и рекламные организации, а также организации для подготовки и переподготовки торговых работников.

Институциональная инфраструктура - комплекс отраслей и сфер деятельности, осуществляющих макроэкономическое регулирование экономики, поддерживающих наиболее оптимальные макроэкономические пропорции развития национального хозяйства.

Таблица 1
Структура элементов социальной инфраструктуры

Распределение, обмен, страхование результатов жизнедеятельности	Осуществление потребительских услуг	Восстановление и охрана здоровья	Формирование и развитие общественного сознания и мировоззрения	Управление и охрана общественного порядка
Торговля Кредитование Страхование	Жилищно-коммунальное хозяйство Бытовое обслуживание Пассажирский транспорт	Здравоохранение Рекреационное обслуживание и отдых Социальное обеспечение и общественное содержание населения	Образование и подготовка кадров Искусство Религия	Государственное управление Общественные организации Органы обороны и охраны общественного порядка

Информационная инфраструктура - учреждения информационного обслуживания предприятий различных сфер деятельности (получение и обработка информации, производство программного обеспечения, услуги по созданию и использованию баз данных).

Инновационная инфраструктура - комплекс взаимосвязанных объектов и элементов, обслуживающих и обеспечивающих формирование, использование и развитие инновационного потенциала посредством организованной инновационной деятельности.

Поскольку научные основы развития инфраструктуры пока находятся в стадии разработки, то не все подотраслевые типы инфраструктуры разработаны в настоящее время в достаточной обдуманной мере. Однако уже можно выделить три очевидных особенностей инфраструктуры для формирования направлений ее развития, состоящие в том, что, прежде всего инфраструктура выполняет интеграционную функцию между отраслями производства, а также между предприятиями, регионами и странами. Вторая особенность состоит в том, что инфраструктура не создает, а выполняет определенную обеспечивающую функцию создания материальных благ. В связи с этим требуются особые и, по

сути, не рыночные механизмы ее развития, долевое участие в этом процессе различных заинтересованных отраслей. Отсюда вытекает и особая роль в развитии инфраструктуры межотраслевыми органами власти: местных властей, органов власти регионов, государственных и международных организаций.

Третья особенность инфраструктуры состоит в том, что она систематически запаздывает в своем развитии от динамики основных процессов воспроизводства материальных благ.

Поэтому необходима концептуальная основа инфраструктурной модернизации в условиях глобализации экономики, учитывающая эти диспропорции между инфраструктурой и системой воспроизводства национальной экономики.

Концептуальные основы инфраструктурной модернизации. Национальную экономику в современных условиях глобализации уже можно рассматривать как открытую систему, встроенную в динамично изменяющееся внешнее окружение.

Начиная примерно с середины 20 века интеграция экономик разных стран мира становится неизбежным, объективным и уже необратимым процессом, который определяет социально-экономическое развитие большинства стран, включая Россию.

В связи с этим необходимо заметить, что одним из важнейших механизмов интеграции и экономической практики высокоразвитых стран является конкуренция. Роль последней в этом процессе можно рассматривать двояко: с одной стороны конкуренция представляет собой внутрисистемное условие существования рыночной среды на всех стадиях развития экономической системы.

С другой стороны это механизм, выражающий суть рыночных отношений и обеспечивающий непрерывность развития этих отношений. Вполне понятно, что воспроизводственный процесс, обеспечивающий конкурентоспособное развитие экономики страны и регионов, характеризуется наличием определенной пропорциональности не только между сегментами экономики, но и соответ-

ствующим пропорций между воспроизводственной структурой и инфраструктурой.

Изучение этих пропорций, их динамики и сравнительных тенденций позволит определить нужную направленность процессов трансформации инфраструктурной модернизации с целью реализации стратегии социально-экономической политики государства, в том числе и в русле глобальных мировых процессов.

Таким образом, в основу направленности процессов трансформации инфраструктурной модернизации, очевидно, необходимо положить, а затем и решать задачу повышения глобальной межстрановой конкурентоспособности. В этих целях необходимо произвести оценку состояния глобальной межстрановой конкурентоспособности экономики страны.

Состояние глобальной межстрановой конкурентоспособности российской экономики. В исследованиях посвященных глобальной межстрановой конкурентоспособности, чаще используются результаты работ двух международных центров: Международного института менеджмента и развития (ИМД) и Мирового банка и мирового Экономического форума (МЭФ).

Целью этих исследований является анализ и ранжирование ведущих стран мира в зависимости от складывающейся ситуации экономики страны и параметров ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Наиболее важным в этих методиках определения рейтингов конкурентоспособности являются перечень факторов и полнота их учета че

Механизмы повышения качества оценки и контроля ресурсных потребностей при реализации инновационных проектов субъектами предпринимательства

Рахимов Олег Рамильевич, аспирант НОУ ВПО Московский институт экономики, политики и права, oleg.rahimov@gmail.com

Васильева Анастасия Владимировна, ведущий специалист МГУЭСИ, avandreeva.ru

В данной статье авторы рассматривают инструментарий и механизмы повышения качества оценки ресурсных потребностей при реализации инновационных проектов субъектами предпринимательства, а также показатели оценки эффективности мероприятий по выявлению нецелевого расходования ресурсов при реализации инновационных проектов. Ключевые слова: ресурсы, ресурсные потребности, инновационный проект, предпринимательство

Mechanisms of improving the quality of assessment and control of resource requirements for implementation of innovative projects by subjects of entrepreneurship
Rakhimov O.,
Vasilyeva A

In this article authors examine tools and mechanisms of improving the quality of an assessment of resource requirements for implementation of innovative projects by subjects of entrepreneurship as well as indicators of an assessment of efficiency of actions for identification of improper resource expenditures during implementation of innovative projects. Keywords: resources, resource requirements, innovative project, business

Для повышения качества оценки ресурсных потребностей целесообразно рассмотреть возможности субъектов контроля по обеспечению бесперебойной реализации инновационного проекта. Одним из главных необходимых условий получения заданного результата является ресурсная обеспеченность проекта. Приоритетные ресурсные потребности определяются в разрезе конкретных ресурсов на осуществление текущей деятельности и перспективных запасов по критическим ресурсам. Повысить качество оценки ресурсных потребностей можно за счет использования объективной информации, а также экспертных и нормативных расчетов по следующим направлениям:

- экспертные оценки текущих и перспективных потребностей по основным группам ресурсов;
- нормативные оценки текущих и перспективных потребностей по основным группам ресурсов;
- интервальные оценки текущих и перспективных потребностей по основным группам ресурсов.

Высокое качество объективности оценки достигается только при использовании повторных и разноуровневых оценок. Предлагаем использовать следующие способы объективной проверки полученных экспертных и нормативных значений (рис. 1):

§ каскадный способ (рис. 1(А)), когда оценка дается не только для непосредственного уровня подчинения но следующего прямого уровня, например, когда руководитель оценивает не только своих непосредственных подчиненных, но и их подчиненных;

§ перекрестный способ (рис. 1(Б)), когда оценка ресурсных потребностей осуществляется не только «сверху вниз», но и «снизу вверх», то есть сначала общие потребности декомпозируются по индивидуальным заявкам, а затем все индивидуальные заявки суммируются и элиминируются взаимные поставки ресурсов;

§ взаимный способ (рис. 1(В)), когда эксперты из одного подразделения дают экспертную оценку потребностям других подразделений, при этом субъект и объект экспертизы выбираются случайным образом, чтобы исключить двусторонний сговор и злоупотребления.

Совместное или попеременное использование предлагаемых способов позволяет существенно сократить удельный вес потерь от нецелевого расходования ресурсов и существенно повысить возможности субъекта контроля по выявлению подобных операций при реализации инновационных проектов. Вероятностный характер ресурсных потребностей требует от субъекта контроля использовать различные интервальные значения нормативов и устанавливать мягкие границы при проведении контроля. Тем не менее, размеры интервала и четкость границ определяются качеством экспертизы.

Предложим подход для определения границ и определения размеров запасов по наиболее важным группам ресурсов. В частности, разработаем механизм оценки интервалов времени расходования ресурсов на основе экспертизы срока запасов. Для это-

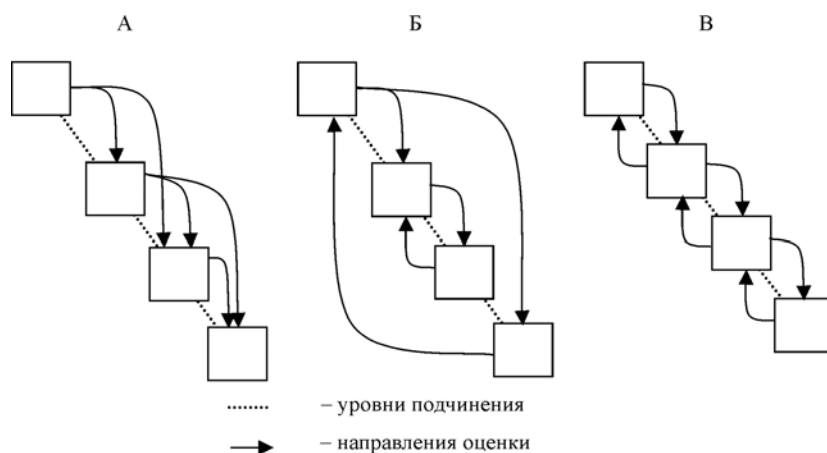


Рис. 1. Виды способов оценки ресурсных потребностей при реализации инновационных проектов

го используется оценка ресурсного запаса в днях:

$$\bar{z}_{\text{дн}} = \frac{z_{\text{дн}}^{\text{макс}} + z_{\text{дн}}^{\text{мин}}}{2},$$

где

$$z_{\text{дн}}^{\text{макс}} = \frac{k_i * z_{\text{общ}}}{\sum_{i=1}^n (M(P_i) - \Delta P_i)}, \quad z_{\text{дн}}^{\text{мин}} = \frac{k_i * z_{\text{общ}}}{\sum_{i=1}^n (M(P_i) + \Delta P_i)}$$

k_i – коэффициент воспроизводственного потенциала для i -го ресурса, показывает, какое количество ресурса может быть самостоятельно воспроизведено в рамках проекта;

$z_{\text{общ}}$ – общие запасы ресурса на начало анализируемого периода;

$M(P_i)$ – математическое ожидание дневного расходования ресурса;

ΔP_i – интервал доверительного значения колебания расходования ресурса.

Данный подход позволяет практически снизить зависимость экспертных оценок от особенностей конкретного ресурса за счет использования коэффициента воспроизводственного потенциала. Данный коэффициент рассчитывается как доля запаса, на которую данный запас может быть увеличен за счет собственной деятельности при реализации инновационного проекта. В частности, для материальных ресурсов данный коэффициент возникает, когда ход реализации инновационного проекта предполагает замену какого-либо

сырья на новое, которое уже получено в рамках проекта. Касательно человеческих ресурсов можно утверждать, что значение данного коэффициента тем больше, чем выше уровень интеграции и параллельного участия работников в задачах проекта.

Оценка значения математического ожидания расхода ресурса по проекту является результатом сопоставления экспертных оценок, которые получены в результате применения предложенных выше каскадного, перекрестного и взаимного способа оценки ресурсных потребностей. Для особо критических ресурсов при оценке потребностей целесообразно учитывать коэффициент дисконтирования, когда сегодняшние потери более значимы, чем будущие потребности. Таким образом, основными инструментами повышения качества оценки ресурсных потребностей при реализации инновационных проектов являются:

- экспертные и нормативные расчеты;
- способы многоуровневой экспертизы ресурсных запросов;
- интервальные оценки с возможностью дисконтирования.

С учетом указанных инструментов предлагаем механизм повышения качества оценки ресурсных потребностей. В основу механизма положены отно-

шения между субъектами и объектами контроля, ключевые инструменты, а также результаты контроля качества нецелевого расходования ресурсов. В рамках механизма увязаны основные действия, повышающие удовлетворенность всех участников процесса ресурсного обеспечения инновационного проекта (рис. 2).

Использование механизма повышения качества позволяет сократить недобросовестные ресурсные операции еще на этапе формирования ресурсных запросов, что позволяет повысить точность принятия решений в процессе реализации инновационного проекта. Дополнительным инструментом выявления потенциальных недобросовестных ресурсных операций является формирование мягких ресурсных лимитов с использованием теории нечетких множеств.

Сформулируем алгоритм действий по подготовке информации и проведению расчетов для выявления нецелевого расходования ресурсов при реализации инновационного проекта.

1. Определяется вид ресурса, в отношении которого будет проводиться исследование. По виду ресурса определяется его критичность по отношению к рассматриваемому проекту.

2. Формируется выборка проектов и экспертов, использовавших данный ресурс за 4 предыдущих года. Если данные отсутствуют или эксперт больше не работает в компании, то данные по этому проекту или мнение данного эксперта не включается в анализ. Для получения репрезентативной выборки в нее включаются всех субъекты, использующие рассматриваемый ресурс, или обеспечить их отбор случайным образом с одинаковой вероятностью попадания в выборку. Использование четырехгодичного периода позволяет, в частности, снизить влияние «добросовестных» факторов на значения экономических показателей (например, устаревших технологий и неэф-

фективного управления), так как в долгосрочном периоде все ресурсы перемещаются в более успешные проекты. Также имеет место нивелирование эффекта сезонности.

3. Из выбранной совокупности (пункт 2) отбираются эксперты и успешные инновационные проекты, так как ресурсы данных проектов позволили получить запланированный результат.

4. Из множества, полученного в пункте 3, отбираются средние и крупные проекты, которые испытывали наибольшие ресурсные потребности. Данный отбор осуществляется по величине ресурсных потребностей по рассматриваемому ресурсу. Граничное значение ресурсных потребностей при отнесении их к средним или крупным можно установить в размере более 5 млн. руб. Ограничение на объем ресурсов связано с обязанностью представления руководством данных инновационных проектов развернутой отчетности. Определить расход конкретных ресурсов можно на основании данных управленческой отчетности по проекту.

5. Для построения нормативных (эталонных) оценок показателей, свидетельствующих об отсутствии нецелевого расходования ресурсов, следует из множества, сформированного в пункте 4, отобрать тех субъектов (эталонные проекты), по результатам проверок хозяйственной деятельности которых субъектами контроля не было выявлено недобросовестных ресурсных операций. Если таких проектов нет, то целесообразно использовать только экспертные мнения, а данные ресурсных потребностей по инновационным проектам рассматривать с поправкой на объемы выявленных недобросовестных ресурсных операций.

6. Формируется таблица исходных данных для анализа эффективности использования ресурсов и выявления нецелевого использования ключевых ресурсов.



Рис. 2. Основные элементы механизма повышения качества оценки ресурсных потребностей при выполнении инновационного проекта субъектом предпринимательства

Таблица 1
Значения показателей эффективности использования ресурсов по реализованным инновационным проектам

Показатель	Проект 1	Проект 2	...	Проект М
A_1	a_1^1	a_1^2	...	a_1^M
A_2	a_2^1	a_2^2	...	a_2^M
...
A_{10}	a_{10}^1	a_{10}^2	...	a_{10}^M

где

$$A_1 = \frac{P_m}{P}; A_2 = \frac{P_{om}}{P}; A_3 = \frac{P_{осн}}{P}; A_4 = \frac{P_{np}}{P};$$

$$A_5 = \frac{P - P_{om} - P_{ис} - P_{ис}}{D}; A_6 = \frac{P_{om}}{D};$$

$$A_7 = \frac{P_{ис}}{D}; A_8 = \frac{P_{ис}}{D}; A_9 = \frac{P_{ом}}{D}; A_{10} = \frac{D_{ис}}{P}.$$

7. Для всех отобранных проектов строится таблица значений по следующим показателям (табл. 1).

8. На основе значений табл. 1 рассчитываются оценочные значения эффективности ресурсных операций по инновационному проекту, например, как средние значения по каждому показателю, возможно, как средние взвешенные по масштабу проекта и нормированные по стоимости реализуемого инновационного проекта значения.

9. Оцениваются предварительные характеристики нецелевого расходования ресурсов. В качестве основных характеристик нецелевого расходования ресурсов можно выделить:

а) $p(HPO)$ – вероятность наличия недобросовестных ресурсных операций;

б) $\delta(HPO)$ – доля ресурсов, израсходованных нецелевым образом в общей стоимости ресурсов, выделенных для реализации инновационного проекта;

в) $dam(HPO)$ – ущерб компании от нецелевого расходования ресурсов при реализации инновационных проектов.

10. Осуществляется расчет вероятных потерь от нецелевого расходования ресурсов:

$$PP = \sum_{j=1}^J dam_j(HPO) + \sum_{i=1}^N [p_i(HPO) \cdot \delta_i(HPO)]$$

где

PP – ресурсные потери при реализации проекта;

J – количество видов ущерба от нецелевого расходования ресурсов, например, прямые затраты компании на дополнительные ресурсы, потери по штрафам и т.п.

Оценка инновационной деятельности в организациях высшего профессионального образования как фактора ее конкурентоспособности

Терентьева Ирина Анатольевна, доцент, НОУ ВПО Первый профессиональный университет, Irina4013@yandex.ru
Семкина Татьяна Александровна, проректор НОУ ВПО МФПУ «Синергия», E-mail: tsemkina@mfp.ru

В статье авторы рассматривают количественные и качественные критерии развития инновационной деятельности в высших учебных заведениях. Рассмотрена инновационная ориентированность высшего учебного заведения как основа повышения его конкурентоспособности.
Ключевые слова: критерий, инновационная деятельность, ВУЗ, конкурентоспособность

Assessment of innovative activity in organizations of higher professional education as a factor of its competitiveness
Terentyev I.A., Semkina T.A

In article authors research quantitative and qualitative criteria of the development of innovative activity in higher educational institutions. Together with that, they consider the innovative orientation of a higher educational institution as a basis for increasing of its competitiveness.
Keywords: criterion, innovative activity, Higher Educational Institution, competitiveness

Практический опыт подсказывает, что основными тенденциями развития отечественной инновационной деятельности в вузах является: создание современной технологической базы для разработки и выпуска интегральных микросхем мирового уровня технологии, привлечение зарубежного и отечественного капитала в сферу разработки высоких технологий, разработка инструментов генерации проектов на местном, региональном и федеральном уровне. Привлечение частного капитала в организации высшего профессионального образования существенным образом изменит структуру активов отрасли, создаст благоприятные условия для развития инновационного сектора.

Проведенный анализ показателей свидетельствует о том, что критерии оценки конкурентоспособности вуза в инновационной сфере деятельности не систематизированы, имеют разрозненный подход к оценке образовательных программ и НИОКР, не определен спектр необходимых и достаточных критериев для оценки эффективности инновационной деятельности. Оценивая деятельность отечественных вузов, показатели оценки конкурентоспособности основаны на отраслевых методиках и разработках плановой системы экономики, что в свою очередь не обуславливает достаточности и адекватности информации для принятия управленческих решений.

Высшее образовательное учреждение как институт инновационного развития осуществляет следующие задачи:

- переподготовка и повышение квалификации специалистов в области инновационной деятельности;
- проектирование образовательных программ на основе компетенций специалиста, подготовленного к инновационной деятельности;
- сопровождение профессиональной карьеры выпускников с постоянным повышением квалификации в области инноваций;

Для оценки эффективности инновационной деятельности вуза как фактора его конкурентоспособности необходимо оценить следующие количественные и качественные критерии:

- целевая подготовка команд специалистов для выполнения инновационных проектов (в том числе совместно с заказчиками);
- использование активных образовательных технологий обучения и мировых информационных ресурсов;
- переподготовка и повышение квалификации специалистов в области инновационной деятельности;
- проектирование образовательных программ на основе компетенций специалиста, подготовленного к инновационной деятельности;
- сопровождение профессиональной карьеры выпускников с постоянным повышением квалификации в области инноваций;
- использование кредитно-рейтинговой системы и личностно-ориентированной организации учебного процесса. - процент выпуска специалистов, подготовленных в составе команд для выполнения инновационных проектов (в том числе с участием заказчиков);
- процент дисциплин образовательных программ вуза, изучаемых с использованием активных образовательных технологий

(case-study, обучение на основе опыта, обучение технике групповой работы, проектно-организованные и проблемно-ориентированные технологии, контекстное обучение, деловые игры и др.) и мировых информационных ресурсов;

- процент междисциплинарных программ;

- процент слушателей, прошедших переподготовку и повышение квалификации в области инновационных технологий;

- процент образовательных программ вуза, построенных на основе кредитно-рейтинговой системы и личностно-ориентированной организации учебного процесса.

Для достижения этих критериев необходимо наличие в вузе:

- системы проектирования образовательных программ на основе компетенций специалиста, подготовленного к инновационной деятельности;

- системы сопровождения профессиональной карьеры выпускников с постоянным повышением квалификации с области инноваций.

Помимо самого образовательного процесса, нацеленного на внутренний рынок, важным является практическая направленность образовательных программ на опережающую подготовку специалистов мирового уровня на основе интеграции образования, научных исследований и производства. В данном случае, для оценки эффективности инновационной деятельности вуза как фактора его конкурентоспособности необходимо оценить следующие количественные и качественные критерии:

- наличие образовательных программ мирового уровня;

- отбор, обучение и поддержка талантливых студентов и преподавателей;

- национальная и международная общественно-профессиональная аккредитация программ;

- профессионально ориентированная языковая подготовка

специалистов с использованием мировых информационных ресурсов;

- совместные программы с зарубежными университетами;

- академическая мобильность студентов и преподавателей;

- обучение иностранных студентов и аспирантов;

- востребованность и трудоустройство выпускников на предприятиях;

- образовательные программы по «прорывным» и междисциплинарным направлениям;

- процент образовательных программ вуза, аккредитованных международными профессиональными организациями;

- процент образовательных программ вуза, получивших национальную общественно-профессиональную аккредитацию;

- процент дисциплин, обеспечиваемых университетом, на иностранных языках с использованием мировых информационных ресурсов;

- процент образовательных программ университета, обеспечивающих подготовку специалистов по прорывным технологиям науки и техники (в том числе по междисциплинарным);

- процент совместных с зарубежными университетами образовательных программ;

Внешними критериями оценки конкурентоспособности вуза в инновационной сфере будут являться следующие:

- востребованность выпускников в инновационной сфере экономики (наука, производство, бизнес, управление).

- процент преподавателей, принявших участие в программах академических обменов;

- процент иностранных студентов в вузе;

- масштабы подготовки специалистов;

- традиции в подготовке специалистов, научно-педагогические и научные школы мирового уровня;

- фундаментальные исследования по приоритетным направлениям развития науки;

- прикладные исследования (в том числе по междисциплинарным направлениям);

- управление интеллектуальной собственностью и коммерциализация научных и технологических разработок;

- студенческие бизнес-инкубаторы;

- научно-технологические парки;

- малые предприятия, выпускающие инновационную продукцию;

- реализация полного цикла создания инновационной продукции;

Формирование внутренней научной школы ВУЗа является также одним из основных факторов конкурентоспособности ВУЗа. Оценить эффективность внутривузовской инновационной деятельности представляется целесообразным с помощью следующих факторов:

- общий объем научных исследований, выполненный собственными силами (млн. руб.) в среднем за год, за последние 5 лет;

- объем госбюджетных средств на научные исследования (млн. руб.) в среднем за год, за последние 5 лет;

- объем средств, поступивших от инновационной деятельности (млн. руб.) за последний год (в том числе по междисциплинарным направлениям);

- количество студентов, вовлеченных в работу бизнес-инкубаторов за последний год;

- процент научно-педагогических сотрудников с учеными степенями и званиями;

- процент научно-педагогических сотрудников докторов наук, профессоров;

- процент научно-педагогических сотрудников со степенями и званиями в возрасте моложе 40 лет;

- количество защит докторских диссертаций в среднем за год, за последние 5 лет;

- количество защит кандидатских диссертаций в среднем за год, за последние 5 лет;

- количество патентов, полученных в среднем за год, за последние пять лет;

- количество опубликованных монографий и учебников в среднем за год, за последние 5 лет;

- количество научных публикаций в среднем за год, за последние 5 лет, приведенное на единицу численности научно-педагогических сотрудников. Наличие в вузе:

- системы управления интеллектуальной собственностью и коммерциализации научных и технологических разработок;

- научно-технологических парков, центров, инкубаторов, предприятий, выпускающих инновационную продукцию;

- полного цикла создания инновационной продукции.

Внешними критериями оценки конкурентоспособности вуза в инновационной сфере с точки зрения внутренней науч-

ной деятельности будут являться следующие:

- количество научных школ мирового уровня;

- влияние вуза на развитие региональной (национальной) экономики.

Для реализации поставленных выше целей необходимо наличие в Вузе:

- системы мониторинга и формирования инновационной корпоративной культуры вуза;

- мотивации и стимулирования персонала к инновационной деятельности;

- формирования кадрового резерва;

- корпоративной социальной ответственности руководства перед коллективом вуза;

- сохранения вузовских традиций и создание инфраструктуры инновационной деятель-

ности, обеспечивающих интеграцию академических ценностей и предпринимательства;

- формирования инновационной корпоративной культуры вуза и внутренней конкурентной среды.

Таким образом, развитие системы управления инновационной деятельностью в организациях высшего профессионального образования является задачей, имеющей важное значение с точки зрения развития страны. Прежде всего, за счет развития системы инновационного образования, результатом которой является подготовка специалистов, способных обеспечить позитивные изменения в области своей профессиональной деятельности и, в конечном итоге, в экономике и социальной сфере России.

Современное состояние и ключевые проблемы на пути инновационного развития предприятий нефтегазового комплекса

Демин Сергей Сергеевич, к.э.н., доц., ст. науч. сотр. Научного центра экономического мониторинга, анализа и прогнозирования (НЦ-19)

Мельников Алексей Владимирович, мл. науч. сотр. Научного центра экономического мониторинга, анализа и прогнозирования (НЦ-19)

В данной статье произведен анализ и дана произведена компоновка ключевых проблем на пути развития современных предприятий нефтегазового комплекса. Выделены особенности условий формирования новых направлений развития предприятий нефтегазового комплекса

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, экономика предприятия нефтегазового комплекса, инновационное развитие предприятий нефтегазового комплекса

Current state and key issues of innovation development of oil and gas complex
Demin S.S., Melnikov A.V.

This paper analyzed and given a layout made key challenges in the development of modern oil and gas companies. The features of the conditions of formation of new areas of oil and gas companies

Keywords: oil and gas, oil and gas enterprise economy, innovative development of oil and gas companies

Нефтегазовый комплекс входит в состав энергетического комплекса страны и представлен двумя видами промышленности.

В состав нефтяной промышленности России входят нефтедобывающие предприятия, нефтеперерабатывающие заводы и предприятия по транспортировке и сбыту нефти и нефтепродуктов. В отрасли действуют 28 крупных нефтеперерабатывающих заводов (мощность от 1 млн.т/год), мини-НПЗ и заводы по производству масел. Протяженность магистральных нефтепроводов составляет около 50 тыс. км и нефтепродуктопроводов – 19,3 тыс. км.

Структуру нефтяной отрасли составляют 10 крупных вертикально-интегрированных нефтяных предпринимательских структур. Наиболее мощными из них являются нефтяные предпринимательские структуры «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «ТНК-ВР» и «Газпром нефть». Транспортировка нефти и нефтепродуктов осуществляется предприятиями акционерных предпринимательских структур «Транснефть» и «Транснефтепродукт».

Газовая промышленность России включает в себя предприятия, осуществляющие геолого-разведочные работы, бурение разведочных и эксплуатационных скважин, добычу и транспортировку газа и хранение газа. Единая система газоснабжения имеет более 162 тыс. км магистральных газопроводов и отводов, 215 линейных компрессорных станций с общей мощностью газоперекачивающих агрегатов в 42,1 тыс. МВт, 6 комплексов по переработке газа и газового конденсата, 25 объектов подземного хранения газа.

Природный и попутный нефтяной газ является в настоящее время основным источником обеспечения внутренних потребностей страны в первичных энергоресурсах. Ключевые показатели по добыче и переработке нефти представлены в табл. 1 и 2.

Данные табл. 1 и 2 иллюстрируют темпы развития хозяйственных отношений как на мировом рынке, где речь в-первую очередь идет об обороте сырой нефти, так и о рынке нефтепродуктов, обеспечивающих энергетическую безопасность внутреннего рынка.

Состояние нефтегазового комплекса во многом зависит от масштабов находящейся в их распоряжении и доступности сырьевой базы. Россия является крупной энергетической державой, обладающей 13% мировых запасов нефти, 45% газа (рис. 1.)

Структура потребления первичных энергоресурсов в мировом хозяйстве в 2011 году выглядит следующим образом:

Сравнительный анализ структуры мирового потребления первичных энергоресурсов во времени с перспективой на 2030 год представлен на рис. 2.

Предпринимательские структуры нефтегазового комплекса оказывают значительное влияние на доходную часть бюджета (табл. 4).

Поступления в консолидированный бюджет РФ от деятельности предпринимательских структур нефтегазового комплекса составили:

- в 2010 году – 9355,7 млрд. рублей, в т.ч. НДС – 2097 млрд. рублей.

- в 2011 году - 9456 млрд. рублей, в т.ч. НДС – 2606 млрд. рублей.

Таблица 1
Добыча нефти в 2011 начале 2012 года [17]

Показатели	НЕФТЬ, тыс. т.					
	За месяц (Январь 2012)			С начала 2011 года		
	ФАКТ	К соотв. периоду прошлого года		ФАКТ	К соотв. периоду прошлого года	
+/-		%	+/-		%	
Добыча нефти с газовым конденсатом	43198.8	682.2	101.6	43198.8	682.2	101.6
Поставка нефтяного сырья на переработку в России	21643.4	967.6	104.7	21643.4	967.6	104.7
Экспорт российской нефти	19785.4	-885.7	95.7	19785.4	-885.7	95.7
Первичная переработка нефтяного сырья на НПЗ России	21521.4	830.1	104.0	21521.4	830.1	104.0

Таблица 2
Данные о выработанных нефтепродуктах за 2011 и начало 2012 года [17]

Показатели	Производство основных нефтепродуктов. (тыс. т)					
	За месяц (Январь 2012)			С начала 2011 года		
	ФАКТ	К соотв. периоду прошлого года		ФАКТ	К соотв. периоду прошлого года	
+/-		%	+/-		%	
Автобензин	3060.9	114.8	103.9	3060.9	114.8	103.9
Дизтопливо	6183.5	212.0	103.6	6183.5	212.0	103.6
Топочный мазут	6287.3	221.8	103.7	6287.3	221.8	103.7
Авиакеросин	664.1	3.9	100.6	664.1	3.9	100.6

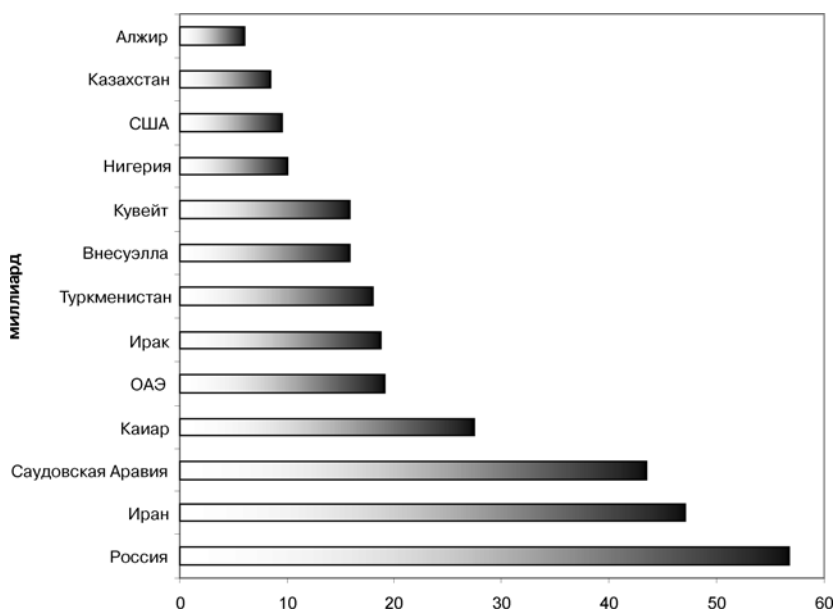


Рис. 1. Мировые запасы нефти и газа (тонн). [17]

Данные статистики за 2011 г. иллюстрируют ведущую роль предпринимательских структур нефтегазового комплекса в общем объеме поступлений налога на добычу полезных ископаемых (до 89%). Это свидетельствует о значимой роли предпринимательских структур

нефтегазового комплекса, как важнейшего сектора национальной экономики. При этом крупные нефтегазодобывающие предпринимательские структуры выступают главными источниками налоговых поступлений в федеральный бюджет (рис. 3).

Для повышения конкурентоспособности хозяйствующие субъекты вступают в интеграционные взаимодействия. Основными факторами, сдерживающими развитие интеграционные процессы в нефтегазовом комплексе, по мнению современных исследователей, являются [12]:

- практика продления ресурса оборудования закладывает будущее отставание в эффективности основного производства. Наблюдается высокая аварийность ключевого оборудования, обусловленная низкой производственной дисциплиной персонала, недостатками управления, а также стремительным старением основных фондов;

- сохраняющийся в отраслях комплекса (кроме нефтяной) дефицит инвестиционных ресурсов и нерациональное их использование. При высоком инвестиционном потенциале нефтегазового комплекса приток в них внешних инвестиций составляет менее тринадцати процентов общего объема финансирования капитальных вложений. При этом 95 процентов из перечисленных инвестиций приходится на нефтяную отрасль. В газовой промышленности не создано необходимого инвестиционного климата, в результате чего эти отрасли могут стать тормозом экономического роста;

- деформация соотношения цен на взаимозаменяемые энергоресурсы привела к отсутствию конкуренции между ними и структуре спроса, характеризующейся чрезмерной ориентацией на газ. Политика поддержания низких цен на газ в перспективе может иметь следствием нарастание дефицита ключевых энергоресурсов как результат отсутствия экономических характеристик для инвестирования в их производство и возобновление на основании опережающего роста объемов спроса;

- несоответствие производственного потенциала нефтегазового комплекса мировому научно-техническому уровню

развития техники и технологии переработки ключевых ресурсов нефтегазового комплекса. Доля продукции нефтепереработки, получаемой по новейшим технологиям, повышающим качество конечной продукции для потребителя, низка. Энергетическое оборудование, используемое в газовой отрасли, неэкономично;

- отсутствие рыночной инфраструктуры и цивилизованных локальных рынков нефтепродуктов. Не обеспечивается хозяйственная прозрачность деятельности предпринимательских структур, представляющих собой естественные монополии, что негативно сказывается на развитии конкуренции в целом по отрасли;

- сохраняющаяся высокая нагрузка на экологию. Несмотря на произошедшее за последнее десятилетие снижение добычи и производства топливно-энергетических ресурсов, отрицательное влияние деятельности предпринимательских структур нефтегазового комплекса на окружающую среду остается высоким;

- высокая зависимость предпринимательских структур нефтегазового комплекса и, как следствие, доходов государства, от состояния и конъюнктуры мирового энергетического рынка нефти.

Современными исследователями [7, 11] выделяется тенденция дальнейшего повышения доли нефти и газа в структуре российского экспорта, вместе с тем недостаточно используется потенциал экспорта других энергоресурсов, вырабатываемых современными предпринимательскими структурами.

Исходя из этих особенностей, для развития предпринимательских структур нефтегазового комплекса необходим инновационный подход к реализации деятельности.

Сложность внедрения инновационных решений в организацию и реализацию предпринимательской деятельности предприятий нефтегазового комплекса, по мнению ведущих ученых отрасли

Таблица 3
Структура потребления топливных ресурсов в 2011 году. [17]

Топливо	Структура потребления первичных энергоресурсов, %
нефть	40,6
твердое топливо	22,3
газ	25,8
атомная энергия	10,2
прочие нетрадиционные источники	1,1

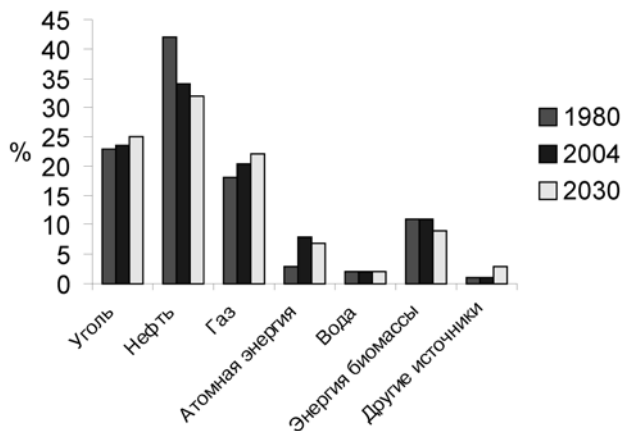


Рис. 2. Сравнительный анализ структуры мирового потребления первичных энергоресурсов за 1980, 2004, 2030гг. [17]

Таблица 4
Влияние предпринимательских структур нефтегазового комплекса на общую структуру доходов бюджета [17]

	2010	2011
Налог на прибыль	25%	27%
НДС	19%	12%
НДПИ	19%	22%
НДФЛ	19%	21%
ЕСН	6%	6%
Прочие налоги	8%	8%
Акцизы	4%	4%
ИТОГО	100%	100%



Рис. 3. Структура поступлений НДПИ в консолидированный бюджет РФ в 2010 году (в %). [17]

[9, 13, 14] связаны с воздействием негативных факторов развития предпринимательских струк-

тур. С другой стороны, в работах [4, 6, 11] выделяется и ряд позитивных факторов развития инно-

вационной составляющей ключевых производств.

Систематизируем данные факторы.

Экономические и правовые факторы.

Валютная политика государства. Блокирование роста стоимости европейской и американской валюты ограничивает возможности роста дополнительной прибыли, сформированной за счет роста валютных котировок.

Ценовое регулирование. Ценовая политика продиктована требованиями антимонопольного регулирования [2,3] методические подходы к организации работы которого до сих пор не приобрели достаточной гибкости. Существует ряд соглашений между дружественными странами СНГ, определяющие требования к заниженным ценам на поставку сырья. С другой стороны, отечественный потребитель действительно не готов к активному развитию независимых рыночных регуляторов, которые доказали свою эффективность в Европе. Расширение цепочек поставок представляется логичным выходом из сложившейся ситуации, однако регламент построения совместных бизнес процессов, позволяющих сохранять высокий режим доверия в каналах сбыта еще методически не до конца проработан. Построение сбытовых каналов на сегодняшний день - один из самых рискованных бизнес процессов предприятий нефтегазового комплекса.

Налоговая политика. Основная проблема действующего НДС - единая ставка для всех месторождений, не позволяющая изымать часть ренты (природную, или дифференцированную ренту), которая связана с неоднородностью факторов производства (добыча нефти на освоенных месторождениях более прибыльна, чем на истощающихся или удаленных).

В результате наблюдается необоснованное увеличение налоговой нагрузки на предпринимательские структуры, работающие на истощенных месторожде-

ниях, находящихся на более поздних стадиях разработки. Так, в настоящее время около 60% всех отечественных запасов углеводородов относятся к трудноизвлекаемым и более 80% учтенных месторождений классифицируются как малые. В результате в стране простаивает каждая четвертая нефтяная скважина.

В настоящее время система налогообложения нефтедобычи направлена на реализацию только фискальной функции налогов. С помощью НДС и экспортных таможенных пошлин рентабельность разработки месторождения регулируется на «устье» скважины. Образующаяся за счет высоких цен сверхприбыль предпринимательских структур в большей части изымается в пользу государства (практика, распространенная во многих нефтедобывающих странах мира). Однако с ростом мировых цен на энергоресурсы увеличиваются и текущие эксплуатационные расходы недропользователей, что подвигает предпринимательские структуры к исключению из добычного потенциала низко-рентабельных, трудноизвлекаемых запасов нефти, переводу эксплуатационных скважин в бездействующий фонд. В итоге наступает объективное снижение темпов добычи в связи с естественным старением месторождения и усредненным размером налоговых изъятий, не учитывающим стадийность разработки месторождения, глубину залегающих продуктивных пластов, удаленность промыслов от рынков сбыта внутри страны и при экспорте.

По мнению О.А. Пястолова [8], проблема выравнивания системного снижения темпов добычи в России с учетом прогнозируемого дальнейшего роста мировых цен на нефть должна решаться на федеральном уровне.

Главная цель - сглаживание отрицательного воздействия высоких цен, увеличивающих затраты на добычу, и стимулирование вовлечения в разработку новых запасов углеводородов. [2] Для скорейшего вы-

вода месторождений на стадию технологической схемы разработки целесообразно предоставлять налоговые льготы в период их пробной и, возможно, опытно-промышленной эксплуатации как наиболее эффективного этапа с позиции рационального недропользования. Кроме того, значительный рост эксплуатационных расходов не зависит от географического местоположения месторождения приходится на завершающий этап его разработки, когда степень выработанности извлекаемых запасов составляет 80% и более. Это также является обоснованием необходимости введения льготной ставки по НДС. Как показывают расчеты, эксплуатационные затраты на добычу растут в зависимости от выработанности месторождения и при достижении его уровня 80% затраты на добычу многократно возрастают.

Целесообразно полностью отменить НДС при выработанности запасов более 80% при условии применения недропользователем методов интенсификации нефтеотдачи пластов и бурения дополнительных эксплуатационных скважин.

В 2011 году налог на добычу полезных ископаемых в нефтяном комплексе рассчитывался как произведение объемов добычи, средней цены нефти сорта «Юралс» на европейском рынке, обменного курса рубля к доллару и корректирующего коэффициента. Средняя цена нефти на мировом рынке в 2011 году составила 20,5 тысяч рублей за тонну, в то время как внутрироссийские цены на бензин не превышали 18,1 тысяч рублей за тонну, а в середине года были ниже 6,0 тысяч рублей за тонну [16].

При существующей системе расчета рассматриваемого налога добыча нефти облагалась на основе экспортных цен вне зависимости от специфики производственных подразделений. Получалось, что добыча нефти, продаваемой на внутреннем рынке, облагалась по повышенной ставке, и происходил перенос относительных из-

держек с экспортирующих подразделений предприятий на внутрироссийские. Поэтому представляется разумным производить налогообложение в соответствии с долями экспортированной и проданной в России нефти в общем объеме продаж.

Развитие правового поля деятельности предприятий комплекса. Правительством Российской Федерации одобрены «Основные положения энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2020 года». В целях реализации основных мероприятий стратегии подготовлен проект федеральной целевой программы «Энергоэффективная экономика» на 2008-2015 годы и на период до 2020 года, в котором предусмотрено создание импортзамещающего нефтегазового оборудования. Всего в рамках этой программы намечается направить около 18 млрд. руб. на создание новых видов оборудования и других видов продукции для нефтегазовой промышленности.

По инициативе Российского агентства по судостроению начинается разрабатываться новая межведомственная «Комплексная программа научно-технического сотрудничества на 2012-2020 годы по созданию и серийному производству нового поколения судов надводного и подводного технических флотов, технологического оборудования и систем приборной техники для разведки и промышленного освоения месторождений углеводородного сырья».

Существует ряд региональных программ развития промышленности, которые также предусматривают создание нового оборудования для наиболее платежеспособного заказчика – нефтегазового комплекса.

Однако разрабатываемые министерствами, ведомствами и регионами целевые программы по созданию и серийному производству новых видов нефтегазового оборудования слабо увязаны друг с другом. Под-

готовке программ не предшествует необходимая проработка прогнозной потребности рынка оборудования, не анализируются перспективные планы проектных институтов и заводов-изготовителей, не известна стратегия технического перевооружения нефтегазовых компаний. Ни нефтяные компании, ни ОАО «Газпром» такие материалы не предоставляют, поэтому институтам, заводам и даже министерствам получить их сложно.

Отсутствие серьезного анализа потребностей нефтегазового комплекса в оборудовании уже привело к тому, что к производству однотипной продукции (станки-качалки, фонтанная арматура и пр.) приступило сразу несколько оборонных предприятий. Например, созданные в процессе конверсии мощности по производству станков-качалок используются на 40-45%. НПО «Энергомаш» (г.Химки) без анализа потребности рынка приступило к изготовлению устьевого оборудования для скважин, но, изготовив опытный образец, вынуждено было свернуть производство из-за отсутствия спроса.

Авторы целевых программ не всегда имеют полную информацию об аналогичных программах, которые уже выполняются или находятся на этапе аванпроекта. Причиной такого положения является отсутствие единого координационного центра, функции которого должно выполнять какое-либо министерство Российской Федерации. Это позволит исключить разработку и внедрение аналогичной продукции различными федеральными и региональными программами, увязать программы между собой, предотвратить ненужное дублирование и распыление средств государства, регионов и частных заказчиков.

Таким образом, предприятия нефтегазового комплекса находятся в постоянном поиске путей снижения себестоимости сырья, а так же необходимых и вспомогательных работ. Имен-

но этот путь является единственным доступным для обеспечения поступательного развития предприятий отрасли.

Достижение наилучших результатов по поиску готовых решений в области оптимизации вспомогательных бизнес-процессов является их приобретение у узкоспециализированных, но при этом инновационно-активных предприятий. О новых возможностях, которые крупное предприятие способно получить от взаимодействия с сервисными предприятиями нефтегазового комплекса, говорится, в частности, в работах [4,5]

Внешняя политика. Политические разногласия начиная с 2000 годов сопровождаются международными конфликтами на мировой арене и дело не только в мировом финансовом кризисе, мы наблюдаем проблемы с ранее наиболее дружественными государствами. Газовый конфликт с Украиной, разногласия в сырьевых поставках с Белоруссией для производства бензинового и диз. топлива.

В рамках одобрения вхождения РФ в ВТО следует ожидать новых сложностей в реализации технологически сложных бизнес-процессах, в процессах использования высокотехнологичного оборудования. Современным промышленным предприятиям выпадет шанс проверить устойчивость своих производственных программ. Сложности следует ожидать в организации конкурентной борьбы с транснациональными компаниями как производственного так и сервисного характера. В этих условиях, не только для развития отечественного производства, но и в рамках социальной защищенности граждан в части обеспеченности рабочими местами важно сохранить и развить всевозможные цепочки взаимодействия отечественных предприятий нефтегазового комплекса друг с другом, но при этом не должны страдать качество конечных продуктов и удов-

летворенность участников партнерских отношений.

Решения позволяющие компенсировать воздействие негативных политических факторов лежит лишь в одной области – повышение качества готовой продукции. При этом основным источником повышения качества следует выделить своевременный и достаточный уровень обслуживания основного производства предприятий нефтегазового комплекса, позволяющего за счет своевременного сервисного обслуживания повысить качество работы старого оборудования и предотвратить несвоевременный износ нового.

Социальные факторы связаны с диспаратетом получения социальных благ работниками комплекса и других отраслей региональной экономики. Высокий уровень социальной защиты обеспечивается только сотрудникам нефтегазовых холдингов (за счет корпоративной социальной политики). Это требует от предприятий нефтегазового комплекса разработки мер по обеспечению социальной защиты работников, особенно связанных с собственным производством или нанятых на временной основе, что усложняет бизнес-процессы, связанные с контролем и учетом процесса производства.

Отраслевые и производственные факторы оказывают прямое воздействие на конкретные бизнес-процессы предприятий нефтегазового комплекса.

Одним из важнейших бизнес-процессов является организация работы и структурирование каналов снабжения. Проблема совершенствования системы материально-технического обеспечения нефтегазового комплекса подробно рассматривалась на ежегодных совещаниях «ВПК-ТЭК», а также на Всероссийском совещании по вопросам материально-технического обеспечения нефтегазового комплекса, проведенного в 2009 году Союзом производителей нефтегазового оборудо-

вания в г.Томске. В ноябре 2012 года в Минпромнауки России будет проведена специализированная коллегия по вопросам совершенствования системы обеспечения ТЭК оборудованием отечественного производства.

По мнению большинства российских предприятий, занятых изготовлением и поставками нефтегазового оборудования, основной проблемой является отсутствие информации по потребностям нефтяных компаний в оборудовании. Союз производителей нефтегазового оборудования по поручению своих членов, неоднократно делал попытки получения такой информации, но под предлогом коммерческой тайны предпринимательских предприятий такие сведения скрывают.

Потребность в том или ином виде нефтегазового оборудования становится известна российским предприятиям только на тендерах. И в этом случае речь идет только о потребностях отдельной компании, но не об отрасли в целом. Значительная часть оборудования для нефтегазового комплекса изготавливается мелкими сериями, имеет длительный производственный цикл, и отсутствие информации о потребности приводит к запаздыванию с подготовкой производства, увеличению сроков поставки, и, как следствие, к заказу оборудования у западных фирм.

Рассматривая систему материально-технического обеспечения, необходимо отметить, что некоторые виды оборудования для нефтегазового комплекса в России пока не выпускаются. Например, изготовителем 80% эксплуатируемых магистральных и подпорных насосов является Сумской завод «Насосэнергомаш» (Украина), а 5% поставляют Бобруйский машзавод (Беларусь). Отечественных аналогов насосов Сумского завода с производительностью от 700 до 1250 кум.м/ч., напором 260-400 м для перекачки светлых нефтепродуктов в настоящее время

не производится. Поэтому АК «Транснефтепродукт» проводит ежегодные закупки таких насосов по импорту [16].

Имеют место и необоснованные закупки оборудования по импорту. Например, с 1982 года Ишимбайский завод транспортного машиностроения «Витязь» выпускает транспортеры ДТ-10 и ДТ-30, грузоподъемностью 10 и 30 тонн. Транспортеры предназначены для работы в сложных климатических условиях и на грунтах с низкой несущей способностью (болото, бездорожье, снег) при температуре окружающей среды до – 50С. Разработанный по заданию Минобороны России транспортер, как изделие двойного применения, нашел широкое применение в нефтегазовом комплексе – его предприятиями закупается 60% всего объема выпуска таких изделий.

Вместе с тем некоторые предприятия нефтегазового комплекса продолжают финансировать канадскую фирму «Формост», закупая их болотоходы «Хаски-8», которые более чем в пять раз дороже транспортеров типа ДТ-10 и ДТ-30. По мнению специалистов, единственное преимущество импортных машин заключается в лучшем дизайне кабины.

Не вполне обоснованное обращение к иностранным компаниям наблюдается и в области приобретения программного обеспечения, предназначенного для автоматизации процесса строительства нефтяных и газовых скважин. Иностранные компании поставляют на российский рынок программы, позволяющие осуществлять геологические, геотехнологические и геофизические исследования. Например, американская компания ESRI поставляет программные продукты многим известным нефтяным предприятиям. Среди других компаний, поставляющих программные средства для автоматизации процесса строительства скважин, можно также выделить Halliburton Company,

Shulmberger, Landmark Graphics.

Несмотря на закупку иностранного программного обеспечения, до настоящего времени нет российских буровых предприятий с полностью внедренной зарубежной интегрированной системой управления, которая бы позволяла решать в автоматизированном режиме совокупность задач управления процессом строительства скважин. Это связано с высокими ценами на программное обеспечение и практической невозможностью адаптации к особенностям управления процессом строительства скважин на российских предприятиях.

Закупки импортного оборудования и программного обеспечения приводят не только к отстранению от процесса технического перевооружения нефтегазового комплекса российских промышленных предприятий, но и к длительной технологической зависимости от иностранной продукции.

Рассматривая проблемы материально-технического обеспечения нефтегазового комплекса, необходимо отдельно остановиться на проблеме совершенствования информационного обеспечения. В последнее время проводится планомерная работа в данном направлении. В частности, создан Интернет-портал [15] который содержит всеобъемлющий каталог информационных ресурсов ведущих российских производителей оборудования для нефтегазового комплекса, специализированный блок новостей, документы, наиболее интересные для специалистов в этой области. На Интернет-портале проводятся форумы для обсуждения актуальных проблем, даются анонсы проводимых отраслевых мероприятий и размещается много другой полезной информации. Было бы вполне логичным размещение на Интернет-портале сведений о проводимых тендерах и оперативных

потребностях отдельных предприятий в материально-технических ресурсах. Аналогичная информация должна была бы публиковаться в специализированном издании «Тендер в нефтегазовом комплексе». К сожалению, как уже отмечалось выше, нефтяные компании очень неохотно идут на публикацию такой информации.

Сложности в организации деятельности на основе устаревшего оборудования требует для повышения эффективности организации своевременных ремонтов и привлечения к сотрудничеству отдельных узкоспециализированных предприятий для выполнения непрофильных или высокозатратных работ.

Литература

1. Федеральный закон № 190-ФЗ от 30.11.1995 г. «О финансово-промышленных группах»
2. Указ Президента РФ от 17.11.1992 № 1403 «Об особенностях приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий, производственных и научно-производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения»
3. Приказ ФАС от 26.10.2009 г. № 73 «Порядок проведения Федеральной антимонопольной службой мониторинга оптовых и розничных цен на нефтепродукты»
4. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. Издательство: «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина 2010, 159с.
5. Гилязов Т.Ф. Нефтесервис как перспективное направление развития инновационной экономики в России / Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал». 2009. Выпуск 12.
6. Демин С.С., Джамай Е.В. Теоретические основы инновационной модернизации наукоемких отраслей экономики. – М.: РАЕН, 2010- 234 с.

7. Кершенбаум В.Я., Поликарпов М.П. Международные и национальные системы стандартизации. Нефтегазовый комплекс, 2009 - 144 с.

8. Пястолов О.А. Оптимизация системы государственного регулирования деятельности добывающего сектора топливно-энергетического комплекса : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 Москва, 2009 162 с.

9. Румянцева, Е. Е. Нравственные законы экономики / Е. Е. Румянцева. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 94

10. Хорева Л.В. Развитие сервисных услуг в системе обеспечения устойчивости деятельности компаний топливно-энергетического комплекса // Актуальные вопросы экономики и управления: Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. Ч. I. - Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2011- 24с.

11. Хилл Ф. Энергетическая империя. Нефть, газ и возрождение России // Прогнозис. 2010. № 3

12. Шлафман А.И., Пахотин С.К., Рыбакова О.И. Обеспечение устойчивости развития добывающих предпринимательских структур в условиях кризиса поглощения Чита: Чит ГУ, 2009 – 196 с.

13. Шраер А.В. Развитие нефтегазового сервиса как условие повышения эффективности топливно-энергетического комплекса // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2011. - № 8.

14. Эдер Л.В., Филимонова И.В., Проворная И.В. Нефтяная промышленность в России Журнал Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом № 6 2012 год

15. <http://www.derrick.ru>

16. http://minenergo.gov.ru/activity/oilgas/structure_gas_industry.php - официальный сайт министерства энергетики РФ

17. www.rbc.ru – информационное агентство Росбизнесконсалтинг

Повышение эффективности корректирующих и предупреждающих действий с применением модели управления качеством процессов предприятия

Петровский Эдуард Аркадьевич, д.т.н., проф., заведующий кафедрой «Технологические машины и оборудование» Института нефти и газа Сибирского Федерального Университета,

Казанцева Анна Викторовна, аспирант Политехнического института Сибирского Федерального Университета

В статье представлен практический опыт получения адекватной модели управления качеством процесса производства предприятия. Для получения модели в силу взаимозависимости и случайности входных факторов (подпроцессов) применен метод математического планирования эксперимента.

Ключевые слова: Многофакторная модель управления процессом, затраты на качество, корректирующие и предупреждающие действия, оптимизация.

Improving the effectiveness of corrective and preventive actions, using the model of quality management processes throughout the enterprise Petrovskij E.A., Kazantseva A.V.

The practical experience of reception of adequate model of management of quality of process of manufacture for concrete enterprise. The method of mathematical planning of experiment is applied to reception of model owing to interdependence and casual character of entrance factors (sub processes).

Keywords: Multiple-factor model of management of process, expenses for quality, correction and predictable actions, optimization.

Исследуемое предприятие является одним из лидеров по производству электротехнической промышленности, крупнейшим производителем низковольтного оборудования в России. В своей работе предприятие опирается на процессный подход, при котором вся организация может быть представлена как система взаимосвязанных процессов [1]. Предприятие работает в условиях полного цикла производства. Руководство предприятия поставило задачу повысить эффективность корректирующих и предупреждающих действий производственного процесса. Данный процесс является основным как с точки зрения выхода продукта, так и с точки зрения затрат на его реализацию. Состав выбранного процесса и существующая методика оценки его эффективности представлены в табл. 1.

Таблица 1
Выходы процесса предприятия «Организация и управление производством»

Критерии процесса	Показатель	Базовое значение показателя	Методы оценки
1. Выполнение планов производства по номенклатуре и объемам	Процент выполнения планов, %	100%	Расчет, сравнение фактического значения показателя с базовым значением
2. Обеспечение ритмичности производства	1) Коэффициент ритмичности производства, К ритм. 2) Средний коэффициент ритмичности, К ритм. ср	Не менее 0,98 - для заготовительного производства; 0,95 - для сборочного производства Не менее 0,91	Расчет, сравнение фактического значения показателя с базовым значением
3. Обеспечение качества продукции	1) Уровень качества изготовления готовой продукции 2) Процент сдачи продукции с первого предъявления, % 3) Процент возвратов, % 4) Процент брака, % 5) Уровень технологической дисциплины	1 группа УКИ (по изделиям ОТ) 97,5-для цеха №8 90- по изделиям ОТ 99,2-для заготовительных цехов (участков) не более 0,8 0 не менее 0,95	Расчет, сравнение фактического значения показателя с базовым значением
4. Выполнение требований документов СМК	Количество несоответствий	Не более 7	Регистрация, подсчет, сравнение фактического значения показателя с базовым значением

Анализ существующего метода оценки эффективности выбранного процесса в пакете «Статистика» показал, что параметры выхода данного процесса сами являются сложными процессами, за-

висимыми от времени, между которыми к тому же обнаруживаются определенные совместные взаимосвязи при их одновременном изменении. В том числе, сами факторы, влияющие на процесс, носят вероятностный характер. Все это подтверждает неприменимость однофакторных моделей к анализу нелинейных взаимозависимых параметров выхода.

На рис. 1 представлен наблюдаемый в течение месяца по дням уровень возвратов и эффективность корректирующих действий, которые были предприняты для устранения отклонений от заданных параметров процесса.

Как мы можем видеть из рисунка, три типа корректирующих действий имеют разную эффективность, и не всегда возвращают процесс в заданные параметры, что говорит о необходимости пересмотра набора действий. Корректирующее действие эффективно, если при его применении процесс вернулся в заданные параметры, то есть была найдена и устранена причина отклонения.

Оценка эффективности предупреждающего действия сродни анализу рисков и управлению ими. Для этого необходимо четко понимать процесс, и его взаимосвязи с другими частями системы, уметь находить узкие или потенциально узкие места. Корректирующие и предупреждающие действия будут эффективны, если предприятие четко фиксирует все возникающие несоответствия, что так же является обязательным требованием при внедрении процессного подхода.

Оптимизация процесса, в котором сами факторы являются взаимозависимыми, может быть основана на получении математической модели методом планирования экспериментов.

В качестве критерия оптимизации исходя из пожеланий руководства предприятия, а так же из возможности сведения прочих выходов к одному, был

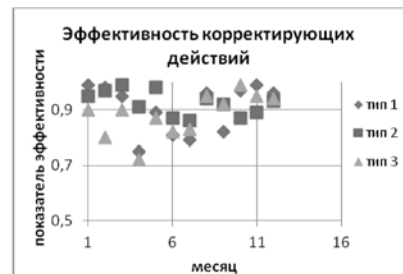
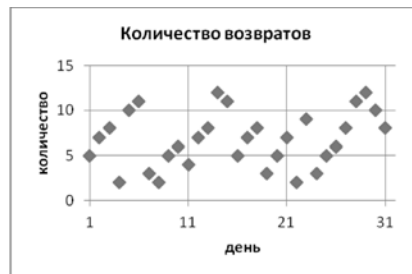


Рис. 1. Вероятностный характер факторов

выбран показатель – затраты предприятия на обеспечение требуемого уровня качества.

Согласно классификации затрат, принятой на предприятии, оптимизировать будем затраты на качество, связанные с внутренними и внешними отходами, так как эти затраты непосредственно связаны с производством и процессами, создающими наибольшую добавочную стоимость. Для оптимизации затрат на качество в рамках производства был проведен анализ актов о браке и межцеховых возвратов, на основании которого выявлен продукт, по которому возникает наибольшее количество проблем (брака, несоответствий, возвратов).

Для выбора независимых переменных был применен метод случайного баланса. С помощью последнего были выделены факторы, которые оказывают наибольшее влияние на выходной параметр: «эффективность корректирующих действий», «количество возвратов», «коэффициент ритмичности изготовления последнего производства». Далее по тексту X_1, X_2, X_3 .

На основании многолетних экспериментов удалось выявить уровни варьирования факторов и пределы их изменения.

Критерием оптимизации был выбран квази – D оптимальный план. Применение данного вида планов позволяет сократить количество опытов, при этом получить меньший объем эллипсоида рассеяния оценок параметров. Таким планам соответствуют матрицы с максимальным определителем [2].

Было осуществлено центрирование переменных, то есть перенос начала координат факторного пространства в точку с координатами $X_{10}, X_{20}, \dots, X_{k0}$,

$$\text{где } X_{i0} = \frac{X_{i\max} - X_{i\min}}{2}. \text{ Точка } 0$$

является центром эксперимента. Теперь удобно сделать так, чтобы в кодированном масштабе максимальный (верхний) уровень фактора соответствовал +1, минимальный (нижний) – -1, а средний (основной) – нулю. Это легко выполняется по формулам, связывающим факторы в кодированном масштабе (x_i) с их натуральными величинами

$$(X_i): x_i = \frac{X_i - X_{i0}}{\Delta X_i}; X_i = X_{i0} + \Delta X_i x_i,$$

$$\text{где } \Delta X_i = \frac{X_{i\max} - X_{i\min}}{2} - \text{интервал}$$

варьирования. В получившейся теперь системе координат кодированных факторов x_i факторное пространство ограничено k -мерным кубом $|x_i| \leq 1, i = 1, 2, \dots, k$.

Для расчета дисперсии опыта продублировали опыт в центре плана. Коэффициенты модели проверялись на значимость по статистике

В общем виде искомая модель представляет собой полином второго порядка и имеет вид:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_{12}x_1x_2 + b_{13}x_1x_3 + b_{23}x_2x_3 + b_{112}x_1^2 + b_{113}x_1^3 + b_{222}x_2^2 + b_{333}x_3^3$$

После исключения из модели неадекватный коэффициент она имеет вид:

$$y = 89 + 7,5x_1 - 15,785x_2 - 11,685x_3 + 10x_1x_2 - 6,25x_1^2 - 7,5x_2^2 - 7,5x_3^2$$

где x_i – в кодированном масштабе, связанные с натуральными значениями факторов X_i со-

отношениями: $x_1 = \frac{X_1 - 17,3}{0,165}$,

$x_2 = \frac{X_2 - 42,5}{0,09}$, $x_3 = \frac{X_3 - 26,8}{0,2}$.

Так как модель была получена с помощью квази-D оптимального плана, пересчета модели после исключения коэффициентов не потребовалось [3].

Модель была проверена на адекватность с применением статистики Фишера.

$$F_{\text{расч}} = \frac{S_{\text{НЕАД}}^2}{S_y^2} = 1,33 < F_{0,05;4;7}^{\text{ТАКЛ}} = 4,12.$$

Расчетное значение статистики Фишера равно, что меньше табличного значения и свидетельствует об адекватности полученной модели.

Для определения координат оптимума и изучения свойств поверхности отклика в его окрестностях использовали метод канонических преобразований поверхности второго порядка. В нашем случае данное уравнение имеет вид:

$$f(B) = \begin{vmatrix} (b_1 - B) & 0,5b_2 & 0,5b_3 \\ 0,5b_2 & (b_2 - B) & 0,5b_3 \\ 0,5b_3 & 0,5b_2 & (b_3 - B) \end{vmatrix} = B^3 + 21,25B^2 + 12,5B + 1953,125.$$

Из данного уравнения получаем канонические коэффициенты $B_{11} = -6,25$; $B_{22} = -12,5$; $B_{33} = -2,5$. Таким образом, уравнение в канонической форме имеет вид: $y - 121,95 = -12,5X_1^2 - 2,5X_2^2 - 6,25X_3^2$. Так как коэффициенты B_{ij} имеют одинаковые знаки, то поверхность отклика представляет собой эллипсоид, а ее

центр – экстремум, причем максимум, так как коэффициенты канонического уравнения имеют отрицательные знаки. Показатели модели были приведены к натуральным через формулы преобразования. Исходя из ограничений по уровню затрат на качество были рассчитаны требуемые интервалы варьирования входных параметров.

Выводы: В статье описывается практический пример получения адекватной модели управления уровнем затрат на обеспечение качества процесса производства конкретного предприятия. Адекватная модель процесса получена методом математического планирования эксперимента. Применение данного метода обусловлено сложностью и взаимозависимостью входных параметров, при которых обычные статистические методы не дают адекватных моделей управления. Полученная практически путем модель позволяет руководству предприятия задавать требуемый уровень затрат на обеспечение качества в рамках производства и рассчитывать значения входных параметров, необходимых для получения требуемого уровня затрат и качества с высокой точностью (вероятностью ошибки не более 5%).

Модель зависимости затрат на обеспечение качества позволяет точно определять, в рамках какого фактора произошел выход за допустимые пределы

колебания, на каком рабочем месте и каком станке, соответственно, своевременно принимать корректирующие и предупреждающие действия. Понимание же интервалов колебания управляемых факторов X_i позволяет повысить эффективность этих действий, при этом остаться в заданном интервале затрат на качество.

Применение данной модели на предприятии позволило повысить уровень управляемости и прозрачности процесса производства, повысить эффективность корректирующих и предупреждающих действий. По итогам исследования был выработан новый пакет действий, внесены соответствующие коррективы в стандарт предприятия.

Литература

1. Петровский Э., Лебедева И., Мельникова Н., Системный анализ и оптимизация затрат на качество // Стандарты и качество. - 2003. - №9. - с.78-81.
2. Голикова Т., Свойства D-оптимальных планов и методы их построения / Т.И. Голикова, Н.Д. Микешина // Новые идеи в планировании эксперимент Наука, / Под ред. В.В. Налимова. – М: Наука 1969. – С.21-59.
3. Горленко О., Можаяева Т., Проскурин С., Анализ факторных экспериментов типа 2^N с помощью коэффициентов частной детерминации // Методы менеджмента качества. - 2009. - №8. – с.46-50.

Инновационные подходы к формированию и управлению сетями стратегических партнерств

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

Петухов Андрей Вячеславович,
аспирант кафедры менеджмента ГОУ
ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
e-mail: petukhovu@gmail.com

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования сетей стратегических партнерств. Приводятся и анализируются различные подходы к определению понятия стратегического альянса в системе менеджмента и классификации моделей стратегических союзов. Выявляются мотивы формирования стратегических партнерств.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, сетевой альянс, организационно-управленческий потенциал, корпоративная стратегия.

Innovative approaches to the creation and management of networks of strategic partnerships
Belyaev Yu.K., Petukhov AV.

Topical problems of strategic partnerships network formation are covered in this article. Different approaches to the definition of strategic alliance concept in management and to the strategic alliance models classification are described and analyzed. Motives of strategic partnership formation are revealed.

Keywords: strategic partnership, network alliance, management-organizing potential, corporate strategy.

Формирование стратегических альянсов - широко используемая модель корпоративного развития в современной мировой экономике. Особенно важную роль процесс взаимодействия участников и контрагентов рыночных отношений играет в отраслях с высокой конкуренцией. Будучи не в состоянии выдержать борьбу в одиночку, многие компании заключают стратегические альянсы, что позволяет им достаточно успешно сообща бороться с конкурентами.

Одной из специфических разновидностей создания альянсов является создание сети стратегических соглашений с местным производителем. Такой тип сотрудничества позволяет компаниям достигать поставленные цели путем совместного использования имеющихся в их распоряжении ресурсов различного характера: технологий производства и управления, репутационных и других нематериальных активов, информации о потребностях клиентов, привилегированного положения на рынке.

Проблематика альянсообразования в значительной степени является общей для многих ведущих современных направлений управленческой и экономической мысли. Свой оригинальный вклад в её решение внесли родоначальники неоинституционализма (Р. Коуз, Р. Познер, О. Уильямсон и др.). Именно они обосновали эффективность стратегических альянсов с позиций создания предпосылок для снижения транзакционных издержек.

Многие специалисты-управленцы утверждают, что альянсы представляют рациональную альтернативу традиционным и во многих случаях малопродуктивным организационным построениям, основанным на иерархических связях и отношениях. Тем самым подчеркивается имманентная стратегическим альянсам сетевая природа их происхождения и функционирования, опирающаяся на конфликтный и, вместе с тем, доверительный характер межфирменного взаимодействия. Однако, часто тезис о преимуществах и положительных эффектах сетевых структур типа альянса не поддерживается фактическими аргументами и выкладками, то есть альянсы признаются выгодными для его участников образованиями априори.

Имеются суждения, когда сетевые альянсы противопоставляются совместным предприятиям, хотя, на наш взгляд, эти организационные формы жизнедеятельности корпоративных структур имеют больше сходств, чем отличий, способны к быстрой трансформации из одного в другое.

Организационно-управленческий потенциал альянсов значителен и пока должным образом не оценен, а потому далеко не всегда используется в практической деятельности компаний. Мы разделяем позицию [2, с. 22-24], согласно которой участие интегрированных корпоративных структур (ИКС), этих сложных, бюрократизированных и консервативных образований, может оказывать мобилизирующее, стимулирующее воздействие на корпоративную структуру в целом, устраняя тем самым опасность её стратегического дрейфа в сторону деградации и снижения эффективности системы управления. Ведь, как известно, одна из главных задач

доминирующего звена ИКС (корпоративного центра) - сохранение целостности всей корпорации, поддержание центробежных тенденций. В этой ситуации корпоративный центр (при условии активного использования преимуществ стратегических альянсов) призван выполнять следующие ключевые функции: мобилизации и перераспределения финансовых и иных ресурсов; координации деятельности сети альянсов других предпринимательских структур, входящих в разные ИКС. Доминирующее звено ИКС может избавиться от обременительных обязанностей решения рутинных задач, которые становятся компетенцией координирующих органов управления стратегических альянсов, входящих в ИКС структур, включая дочерние и внучатые компании. При этом последним также целесообразно вступать во взаимовыгодные альянсы как с подобными себе структурами, так и с не равными по размерам, непрофильными и т.п. Это обстоятельство делает сеть данных структур привлекательными и с инвестиционной точки зрения, поскольку снижаются соответствующие риски.

Сказанное подтверждает тезис о необходимости продолжать изучение и анализ теоретических основ формирования стратегических альянсов. Важно уточнить само понятие «стратегического альянса», выявить мотивы его создания, привести классификацию видов стратегических альянсов. Кроме того, целесообразно определить организационно-управленческий, инновационный потенциал стратегических партнерств в сравнении с другими формами объединения компаний. Всё вышеперечисленное позволит расширить теоретическую базу для решения прикладных управленческих вопросов альянсообразования.

Необходимо отметить, что в рамках настоящей статьи понятия «стратегический альянс»,

«стратегическое партнерство», «консорциум по взаимному предоставлению услуг», «стратегический союз», будут использоваться как тождественные, либо однопорядковые, несмотря на попытки некоторых специалистов обнаружить принципиальные, как представляется, различия между ними. В тех случаях, когда такие различия действительно влияют на качество и результаты взаимодействия, будут делаться соответствующие оговорки.

Проведенным анализом установлено, что в специальной литературе существует достаточно обширный спектр подходов к определению содержания термина «стратегических альянс». Выделим наиболее распространенные и значимые с точки зрения детальной проработанности и практической применимости.

Так, например, в популярном учебнике «Стратегический менеджмент» американские авторы Артур Томпсон-младший и Лонни Стрикленд приводят следующую формулировку: стратегические союзы - это соглашения о сотрудничестве, выходящие за рамки обычных договоров между двумя компаниями, но не простирающиеся до слияния предприятий либо создания юридически оформленного совместного предприятия [5, с. 188]. Данное определение, как представляется, имеет довольно общий характер, четко не фиксирует признаки отнесения тех или иных корпоративных образований к организационно-правовой форме стратегических альянсов.

По мнению Дж. Дэвида Хангера и Томаса Л. Уилена [6, с. 144] стратегический альянс - это партнерство двух и более корпораций или бизнес-единиц, созданное для достижения стратегических целей, важных для всех участников. Здесь подчеркнут приоритет функции целеполагания, которая реализуется совместными усилиями участников делового союза.

Французские ученые Бер-

нард Гарретт и Пьер Дюссож предложили своё, более развернутое и содержательное определение. Они подразумевают под стратегическим альянсом объединение нескольких независимых предприятий, которые намерены заняться специфическим родом производства или хотят реализовать проект, используя интеллектуальные и материальные ресурсы друг друга, вместо того, чтобы действовать самостоятельно или идти по пути слияния или присоединения [4, с.8]. В отличие от американских исследователей французские специалисты считают создание совместного предприятия одним из видов реализации стратегического соглашения о партнерстве.

Свой оригинальный вклад в трактовку понятия стратегического партнерства внёс Марк Доума - исследователь из Нидерландов. По его мнению, стратегический альянс - это основанные на договоре временные взаимоотношения между компаниями, сохраняющими независимость. Эти взаимоотношения направлены на снижение неопределенности по поводу реализации стратегических целей каждого из партнеров путём координации или совместного осуществления проектов в одной или нескольких сферах деятельности компаний. Каждый из партнеров может в значительной степени влиять на стратегический менеджмент в рамках альянса. Участники в равной степени покрывают издержки, получают прибыль и разделяют риски созданного стратегического альянса [7, с.20].

Таким образом, несмотря на то, что первые стратегические партнерства были образованы еще в семидесятых годах, до сих пор не существует единого подхода относительно сущности альянсов. Более того, во многих экономических словарях отсутствует сам термин «стратегический альянс».

В одной из публикаций, посвященной вопросам стратеги-

ческого менеджмента, французский исследователь Филипп Лассерр предлагает следующую дефиницию: альянс - объединение возможностей двух или более компаний с целью повышения их конкурентных преимуществ и/или создания новой бизнес-единицы при условии сохранения стратегической независимости этих компаний [9, с.99]. Стратегические партнерства, по мнению Ф. Лассерра, могут образовываться в различных юридических формах: от подписания долгосрочного контракта до создания совместного предприятия.

Для структуризации и обобщения приведенной информации целесообразно представить её в табличной форме. Таким образом можно наглядно отобразить различия в подходах специалистов к определению понятия стратегического альянса с точки зрения выделения его характерных признаков по нескольким критериям (табл. 1).

Как видно из представленной таблицы, наиболее расплывчатой и неконкретной выступает формулировка стратегического альянса, представленная в учебнике «Стратегический менеджмент» А. Томпсона и Л. Стрикленда. В ней не были указаны цель объединения компаний и инструменты её достижения. Определение Дж.Д. Хангера и Т.Л. Уилена также выглядит достаточно поверхностным.

Основное различие между подходами, представленными в трёх других рассмотренных работах, заключается в несовпадении определения цели объединения компаний в рамках стратегического партнерства. Так, Б. Гарретт и П. Дюссож называют реализацию проекта в качестве цели, в то время как М. Доума считает совместное выполнение проектов инструментом реализации стратегических целей. По нашему мнению, взгляд М. Доума по данному вопросу является более логичным, поскольку позволяет наглядно и аргументировано про-

Таблица 1
Характерные признаки и критерии стратегических альянсов

Признаки стратегического альянса	А.Томпсон-мл., Л. Стрикленд	Дж.Д. Хангер, Т.Л. Уилен	Б. Гарретт, П. Дюссож	М. Доума	Ф. Лассерр
Характер взаимодействия	Соглашение о сотрудничестве	Партнерство	Объединение нескольких предприятий	Временные взаимоотношения, основанные на договоре	Объединение возможностей
Организационно-правовая форма	Нет юридически оформленного предприятия	Не определена	Различная, в том числе совместное предприятие	Не определена	Различная, в том числе совместное предприятие
Степень зависимости компаний - участников альянса	Не обозначена	Не обозначена	Сохранение независимости	Сохранение независимости	Сохранение независимости
Цель объединения в рамках альянса	Не определена	Достижение стратегических целей	Реализация проекта	Реализация стратегических целей	Повышение конкурентных преимуществ
Инструменты достижения целей	Не названы	Совместные усилия участников	Использование интеллектуальных и материальных ресурсов друг друга	Совместная реализация проектов	Объединение возможностей

следить причинно-следственную связь между мотивами объединения и инструментами достижения поставленных целей.

В результате проведенного текстологического анализа и применения приема комбинации рассмотренных внутренне не противоречивых подходов предлагается следующее определение стратегического альянса, которое позволит, на наш взгляд, более точно раскрыть его инновационную с организационно-управленческой точки зрения сущность, цели, особенности конструирования схем стратегических партнерств.

Итак, стратегический альянс - это основанные на договоре долгосрочные взаимоотношения между двумя или более компаниями, целью которых является реализация поставленных перед участниками стратегических целей путём объединения финансовых, технологических и иных ресурсов при реализации совместных инновационных проектов и других видах сотрудничества в одной или нескольких сферах деятельности. Альянс может образовываться в различных юридических формах при условии сохранения стратегической независимости компаний-участников.

Важно отметить, что на практике в договорах о стратегичес-

ком партнерстве, как правило, не принято прописывать конкретные способы кооперации или зоны ответственности участвующих в альянсе компаний. В связи с этим крайне важен высокий уровень доверия партнеров друг другу в нерегламентированном сотрудничестве [10, с.6].

А. В. Большаковым обобщены отличительные особенности (свойства) стратегических альянсов по критерию их полезности. Выделены положительные свойства: независимость партнеров, обратимость принимаемых стратегических решений, отсутствие проблемы адаптации персонала, возможность экономить на трансакционных издержках, доверие между партнерами. Показаны нейтральные свойства: договорной характер, относительная полезность последующей трансформации альянса в сделку слияния/поглощения. Названы и негативные свойства: наличие нескольких руководящих центров, непредсказуемость последствий, нестабильность, хрупкость организационной структуры, сочетание сотрудничества и конкуренции [3].

Такого рода анализ полезен, однако его можно углубить в направлении установления степени риска: альянсы высоко-рискованные, со средним уров-



Рис. 1. Континуум стратегических союзов

нем риска, с низким (приемлемым) риском. Классификация стратегических альянсов по этому признаку даст возможность делать более обоснованный выбор из альтернативных вариантов.

Соглашения в рамках альянсов, которые иногда называются кооперативными, заключаются между компаниями и бизнес-единицами, образуя континуумы от слабых и дистантных до очень сильных и закрытых. Интересное развитие этой темы содержится в работе Р. Кантера [8, с.96-108]. Он утверждает, что разновидности союзов варьируются от консорциумов, созданных для взаимного предоставления услуг, совместных предприятий и лицензионных соглашений до партнерств в цепочке создания ценности. Схематично эта постановка выглядит следующим образом (рис. 1).

К сожалению, данная весьма, на наш взгляд, плодотворная идея не получила развития. Особенно это касается сложных по своей структуре и характеру деятельности партнерств в портеровских цепочках создания ценности.

Как известно, в результате нарастающих процессов глобализации мировой экономики компании разных стран все более активно взаимодействуют друг с другом. Совместное осуществление инновационных научно-исследовательских, производственных, маркетинговых и иных программ позволяет хозяйствующим субъектам быстрее осваивать новые технологии и завоёвывать сегменты мирового рынка. Создание совместных предприятий призвано повышать объемы производства,

качество продукции и конкурентоспособность компаний, не нарушая требований антимонопольного законодательства. По справедливому замечанию М. Анохиной и Н. Серединой [1, с.35] стратегический альянс - уникальная форма объединения компаний, поскольку в нем совмещается партнерство на уровне существующих рынков и конкуренция за лидерство на перспективных рынках.

Стратегические альянсы по своей природе нацелены на достижение долгосрочных конкурентных преимуществ, и являются одним из наиболее эффективных инновационных направлений совершенствования стратегического управления компании. По структуре стратегические альянсы совмещают, как правило, несколько организационных форм, включая такие как совместные предприятия, лицензионные соглашения, долгосрочные контракты на поставку и закупку продукции, программы совместных разработок научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, взаимное предоставление реализационных сетей.

Таким образом, главным критерием отнесения альянсов к стратегическим является их роль в создании конкурентных преимуществ фирмы. Если отношения с внешним партнером существенно влияют на развитие фирмы, позволяют привлечь потребителей и защищать от негативного воздействия отраслевой конкуренции, то они могут считаться стратегическими. Это отличает их от тактических партнерств и обычных долговременных контрактов.

Одной из особенностей альянса является отсутствие четко

выстроенной иерархической системы. Поскольку в рамках стратегического партнерства объединяются независимые компании, то, как правило, в рамках альянса действуют несколько руководящих корпоративных центров. Это создает ряд трудностей.

Во-первых, на принятие стратегически важного решения может уходить слишком много времени, поскольку необходимо, чтобы все компании-участники согласились с ним, либо отклонили.

Во-вторых, поскольку компании-партнеры остаются автономными по отношению друг к другу, у них могут быть свои собственные цели, которые противоречат целям партнера. В такой ситуации создается конфликт интересов. Ни один из партнеров не может насильно принять решение в свою пользу, поскольку есть риск выхода из альянса другого партнера, что повлечет за собой потерю всех наработанных ранее преимуществ.

В-третьих, организационные компетенции входящих в альянс компаний не могут не отличаться. Приведение их в определенное соответствие требует дополнительных затрат ресурсов, прежде всего временных и интеллектуальных.

Таким образом, управление стратегическим партнерством (и тем более сетью стратегических партнерств) – очень сложная, специфическая деятельность и сфера корпоративного менеджмента, в которой крайне важно соблюдать баланс между интересами альянса в целом, интересами своей компании и интересами компании-партнера, учитывая также интересы акционеров, стратегических инвесторов и других заинтересованных сторон.

Б. Гарретт и П. Дюссож в своей монографии «Стратегические альянсы» выделяют две основные группы альянсов [4, с.71]:

- партнерства неконкурирующих фирм;
- альянсы фирм-конкурентов.

Партнерства неконкурирующих фирм заключаются между участниками различных отраслевых рисков. Как правило, такие альянсы создают предпосылки для освоения новых видов производственной деятельности. Это подталкивает партнеров к выходу на новый путь развития. Такие партнерства позволяют объединять, совершенствовать и адаптировать существующие технологии для новых производств, что очень часто влечет за собой значительный скачок в качестве производимой продукции.

В зависимости от целей стратегического развития которые преследуют компании-партнеры (например, интернационализация, вертикальная интеграция, диверсификация), французские ученые выделили три вида альянсов неконкурирующих фирм [4, с.80]:

- транснациональные совместные предприятия,
- вертикальные партнерские соглашения,
- межотраслевые соглашения.

Соглашение о создании партнерства в рамках транснационального совместного предприятия предусматривает заключение договора между компаниями, находящимися в разных странах. Как правило, один партнер располагает какой-то продукцией, которую хочет распространить на новом рынке, а у второго есть привилегированный доступ к этому рынку.

Как показывает многолетний опыт, государства заинтересованы в поощрении такой формы сотрудничества, поскольку в отличие от традиционного импорта продукции, где дилер выступает лишь в качестве посредника, транснациональные совместные предприятия создают рабочие места и добавленную стоимость (обычно за счет сборки продукции), а значит обеспечивают приток налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Вертикальные партнерские соглашения заключаются меж-

ду компаниями, находящимися в смежных звеньях технологической цепи производства. Это более мягкая форма полной вертикальной интеграции. Такой альянс является альтернативой двум другим способам получения сырья и комплектующих: созданию собственного предприятия и закупке у внешнего поставщика.

Формирование стратегического альянса с поставщиком позволяет производителю стабилизировать поступления сырья и комплектующих, а также создать предпосылки для улучшения качества продукции и снижения её себестоимости. Однако, не стоит забывать, что наличие стабильной системы поставок может обернуться угрозой. Если компании слишком сильно зависят друг от друга (одна от поставок, другая - от спроса), то кризисная ситуация, возникшая у одного из партнеров, влечет за собой снижение эффективности производства второго партнера, вплоть до значительных финансовых потерь или даже банкротства.

Межотраслевые стратегические альянсы заключаются между компаниями, которые выпускают продукцию, не связанную единой производственно-технологической цепочкой. Они не вступают друг с другом ни в конкурентные отношения, ни в отношения «поставщика - клиента». С точки зрения повышения эффективности производства нет никаких предпосылок для установления партнерских отношений между такими компаниями. Однако, если компании хотят диверсифицировать риски и расширить производственную деятельность, они могут пойти на заключение межотраслевых соглашений.

В отличие от других видов альянсов, которые так или иначе построены на использовании эффекта масштаба производства или его производных, создание межотраслевого альянса строится на выявлении новых путей повышения эффек-

тивности производства или привлечения клиентов. Целью межотраслевого альянса является достижение принципиальных изменений в качестве производимой продукции или полноте оказываемых услуг. Безусловно, это самым положительным образом сказывается на развитии экономики в целом.

Альянсы между конкурентами, на первый взгляд, кажутся парадоксальной формой объединения, ведь конкуренты должны бороться друг с другом, а не вступать в партнерские отношения. Однако, на практике такие альянсы заключаются достаточно часто. Дело в том, что в современной экономике, зачастую, компании не в состоянии по одиночке выдержать конкурентную борьбу. Однако, объединив свои финансовые, технологические и производственные ресурсы, они могут успешно бороться с конкурентами.

На основании двух критериев: вклада в альянс со стороны каждого из партнеров и выгод, которые добились партнеры, Б. Гарретт и П. Дюссож выделили три вида альянсов между конкурентами [4, с.95]:

- интеграционные альянсы,
- псевдоконцентрационные альянсы,
- комплементарные альянсы.

Интеграционные альянсы заключаются с целью реализации эффекта масштаба производства при изготовлении какой-либо детали или на отдельном участке производственного процесса. Также компании могут объединяться для совместного проведения научно-исследовательских работ. Результатами деятельности альянса (произведенными комплектующими, техническими разработками) пользуются оба партнера, которые в последствии конкурируют друг с другом на товарном рынке. Такое сотрудничество позволяет снизить себестоимость производимой детали или проведения научно-технических работ.

Рынок	Мировой	Мировой рыночный альянс	Мировой производственный альянс
	Местный	Местный рыночный альянс	Местный производственный альянс
		Новый рынок	Улучшение возможностей
		Объект	

Рис. 2. Классификация альянсов по Ф. Лассерру

Вступая в псевдоконцентрационный альянс, компании-партнеры вносят схожие ресурсы, получая на выходе идентичную продукцию. Такие объединения создаются, в первую очередь, для реализации эффекта масштаба. В целях оптимизации производственного процесса компании-партнеры иногда делят между собой функции: один берет на себя разработку, а другой - производство продукции. Можно сказать, что псевдоконцентрационный альянс - мягкая форма слияния, поскольку фактически компании-партнеры прекращают конкурентную борьбу друг с другом и выступают как единое целое.

Комплементарные альянсы - объединение компаний, располагающих ресурсами разного характера. Как правило, один из партнеров занимается производством продукции, которая распространяется через розничную сеть другого партнера. Продукция участников альянса в целом схожа, но имеет какие-то отличительные особенности, которые не позволяют продуктам вступать в прямую конкуренцию друг с другом.

Ф. Лассерр разработал свою классификацию стратегических альянсов. В зависимости от двух факторов: географической сферы деятельности (местный или мировой рынок) и объекта (доступ на новый рынок или улучшение возможностей) ученый выделил четыре основных типа международных стратегических альянсов [9, с. 101]:

- мировой рыночный альянс,
- мировой производственный альянс,
- местный рыночный альянс,
- местный производственный альянс.

В мировом рыночном альянсе географической сферой деятельности является мировой рынок, а объектом - проникновение на новые рынки. К этому типу относятся партнерства, заключаемые между крупными компаниями, действующими в разных регионах, которые позволяют участникам достаточно быстро осуществить проникновение на рынки, уже освоенные партнерами.

К мировым производственным альянсам Ф. Лассерр отнес партнерства транснациональных корпораций, целью которых является объединение какой-либо стадии производственного процесса. В качестве примера приведен вариант осуществления совместных научно-исследовательских работ и совместного производства комплекующих. Этот тип альянса по своим основным характеристикам сходен с интеграционным, который был идентифицирован Б. Гарреттом и П. Дюссожем.

Так называемый местный рыночный альянс образуется между крупной международной компанией и местным производителем или дилером. Его задача - предоставить крупной компании возможность быстрого проникновения на местный рынок. Обычно результатом заключения такого партнерства

является совместное предприятие, которое располагается, как правило, на территории страны с развивающейся экономикой.

Местный производственный альянс также предусматривает создание совместного предприятия. Но его цель - не выход на новый рынок, а доступ к ресурсам. Предприятие создается на территории страны с низкими ценами на сырье и материалы, необходимые в производстве, а также с дешевой рабочей силой. Это позволяет значительно снизить затраты на производство и увеличить норму прибыли.

В графическом виде классификации альянсов по Ф. Лассерру изображена на рис. 2.

Как представляется, классификация, предложенная Ф. Лассерром, достаточно условна и выглядит односторонней, так как ориентирована прежде всего на результат деятельности альянса. Кроме того, можно привести немало примеров, когда существующее на практике партнерство следует отнести одновременно к нескольким видам альянсов, предусмотренных классификацией Ф. Лассерра.

Гораздо более осмысленной и аргументированной предстает классификация Б. Гарретта и П. Дюссожа. Она опирается на критерии характера взаимодействия между партнерами. Практическая ценность подхода этих ученых подтверждается множественными примерами из практики функционирования тех или иных альянсов.

Мотивы создания стратегических альянсов весьма разнообразны и как показывает хозяйственная и управленческая практика, неоднозначны и достаточно противоречивы. Например, А. Томпсон и Л. Стрикленд отмечают, что компания в рамках альянса получает доступ к ценным возможностям и ресурсам, которые не может получить иначе, что непосредственно влияет на создание конкурентного преимущества [5,

с. 189]. Как правило, компании объединяются для сотрудничества в сфере технологий, создания новых товаров, реализации эффекта масштаба производства и для создания совместных маркетинговых программ.

Американские ученые считают, что формирование стратегических альянсов играет особенно важную роль для компаний, стремящихся к лидерству на мировом рынке. Партнерство позволяет быстро проникать на национальные рынки разных стран, путем получения достоверной информации о незнакомом рынке и культуре и создания союзов с местными компаниями.

Б. Гарретт и П. Дюссож, в свою очередь, выделяют следующие цели создания стратегических партнерств: выход на новые рынки, снижение транзакционных издержек, диверсификация рисков, реализация эффекта масштаба и совместное использование различных ресурсов.

Целесообразно систематизировать наиболее существенные причины формирования стратегических альянсов. На наш взгляд, причины и мотивы формирования альянсов можно рассматривать как практически идентичные термины.

Выход на новые рынки. Зачастую расширение географии продаж связано со значительными затратами на преодоление входных барьеров. Заключение альянса с аналогичной компанией, осуществляющей деятельность на целевом рынке, позволяет снизить издержки и риски, а также ускорить процесс проникновения на новый рынок. Кроме того, в сравнении с открытием филиала в другой стране или созданием дочерней компании, создание альянса позволяет увеличить количество осваиваемых новых рынков, сохранив при этом затраты на том же уровне.

Доступ к новым технологиям. У малого и среднего бизнеса, как правило, недостаточно ресурсов для проведения соб-

ственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Объединение с более крупными компаниями позволяет достаточно быстро перенять накопленный опыт. С другой стороны, крупные компании сами хотят быстро создавать и осваивать новые технологии, чтобы опережать своих конкурентов. В данном случае сотрудничество с компаниями-конкурентами позволяет обмениваться знаниями и технологиями. Кроме того возможен запуск совместного проекта в области НИОКР, что позволит получить доступ к новым технологиям с меньшими затратами.

Реализация эффекта масштаба. Заключение стратегического альянса между компаниями одной отрасли позволяет увеличить объем производства без существенного увеличения издержек, благодаря синергетическому эффекту. Такой результат может быть достигнут за счет производства партнерами различных товаров, или за счет производства однородной продукции. Кроме того, партнеры могут заключить договор о совместном производстве какой-либо комплектующей, которая будет использоваться в продукции всех компаний-участников альянса. Увеличение объемов производства в целом или на какой-либо стадии производственного цикла позволяет преодолеть так называемый «критический» объем производства и значительно снизить издержки.

Диверсификация рисков. Выход на новые рынки и в новые отрасли позволяет меньше зависеть от возможных макроэкономических потрясений или конкурентной борьбы в области профильного производства. Этот фактор особенно важен в современной экономике, когда ситуация во многих отраслях постоянно меняется.

Защита от будущих потенциальных конкурентов и недружественных поглощений. Иногда компаниям выгодно искусст-

венно увеличить свою долю рынка за счет заключения альянса со своим конкурентом. Это позволит партнерам с большим успехом бороться с другими прямыми конкурентами или с другими альянсами.

Расширение ресурсной базы. В условиях усиления нестабильности макроэкономической ситуации организация может заключить альянс с поставщиком, тем самым гарантируя себе нужную загрузку производственных мощностей а поставщику стабильные объемы продаж. Кроме того, с точки зрения стратегического планирования такое соглашение позволяет влиять на продукцию, предоставляемую поставщиком, чтобы она соответствовала новым стандартам производства. Также выход на стратегический альянс позволяет осуществлять закупки совместно с партнером, что может значительно повлиять на снижение закупочных цен в результате возросшего объема заказов.

Совместные маркетинговые программы. За счет проведения совместных маркетинговых кампаний партнеры могут объединить своих клиентов, в результате чего вырастет спрос на продукцию всех организаций, участвующих в альянсе. Кроме того, такие программы требуют меньших финансовых затрат со стороны каждого из партнеров в отдельности, однако, при этом рост узнаваемости брендов превосходит результаты, получаемые от индивидуальных маркетинговых кампаний.

Обратимость процесса. В данном случае формирование стратегического альянса сравнивается со сделками слияния и поглощения. По мнению экспертов (такие оценки проводились за рубежом неоднократно и охватывали длительные периоды времени) больше половины подобных сделок оказываются неудачными. Как правило, это происходит из-за «неусваиваемости» компании-цели. После совершения сделки бо-

лее мелкая компания нередко испытывает серьезные трудности, поскольку теряет гибкость и мобильность. Кроме того, всегда стоит проблема культурных различий между объединяемыми компаниями. К сожалению, после того как становится очевидным, что сделка не пошла на пользу ни одной из компаний, обратного пути фактически нет. С другой стороны, если что-то пошло не по плану при заключении стратегического партнерства, компании-участники всегда могут отказаться от дальнейшего продолжения совместной деятельности практически без ущерба для компаний-партнеров.

По результатам проведенного анализа целесообразно сформулировать основные, на наш взгляд, принципы создания альянсов:

- симметричное (в отдельных случаях асимметричное) равенство сторон альянса, опирающееся на справедливую оценку располагаемых ими ресурсов, возможностей, организационных компетенций, иных значимых для совместной деятельности активов и оформленное путем придания этим равноправным отношениям четко правового статуса;

- нацеленность на решение долгосрочных перспективных проблем и задач;

- наличие управленческой воли снижать неизбежные межфирменные конфликты и противоречия, предотвращать их деструктивные последствия путем создания компенсационных механизмов и продуманной регламентацией отношений участников;

- невмешательство в деятельность участников альянса, отказ от претензий на несанкционированное владение использованием ресурсов (материальных, интеллектуальных, репутационных, финансовых и других) в собственных узкокорпоративных интересах и тем более от нанесения ущерба любыми способами;

- создание адекватной желаниям и намерениям сторон координирующей деятельность партнеров структур с применимым для всех составом руководителей, делегированных участников.

Литература

1. Анохина М.Е., Середина Н.С. Конкуренентоспособность регионального АПК. - М.: «Интеллект-Центр», 2011. - 232 с.

2. Большаков А. В. Управление процессами формирования стратегических альянсов российских компаний / Автореферат диссертации на соиска-

ние ученой степени канд. экон. наук, М., 2007.

3. Большаков А. В. Управление процессами формирования стратегических альянсов: Теоретический аспект / А. Большаков // Вестник Государственного университета управления - 2007 - №3 (29).

4. Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы: М.: Инфра-М, 2002 - 322 с.

5. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. Пер. с англ. - М.: Изд. дом «Вильямс», 2006 - 928 с.

6. Хангер Дж. Д., Уилен Т. Л. Основы стратегического менеджмента: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Менеджмент» / Пер. с англ. - 4-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, 320с.

7. Douma M.U. Strategic Alliances: fit or failure, Ph.D. Thesis, University of Twente, The Netherlands, 1997.

8. Kanter R. M. Collaborative Approach: The Art of Alliances / R.M. Kanter // Harvard Business Review, July - August 1994.

9. Lasserre P. Global Strategic Management - Palgrave Macmillan, 2007 - 512 p.

10. Pahl N., Richter A. International Strategic Alliances and Cross-Border Mergers & Acquisitions - GRIN Verlag, 2009 - 88 p.

Принципы и концепция управления интеллектуальным капиталом инновационной системы

Сердюкова Лариса Олеговна,
к.э.н., доц. кафедры менеджмента,
коммерции и права Саратовского го-
сударственного технического универ-
ситета имени Ю.А. Гагарина
E-mail: komserd@mail.ru

В статье принципы управления ин-
теллектуальным капиталом адаптиро-
ваны к условиям их реализации в ин-
новационных системах различного
уровня. Сформулированы концепция
и система принципов управления
интеллектуальным капиталом регио-
нальной инновационной системы
(РИС).

Ключевые слова: интеллектуальный
капитал, концепция, принципы, уп-
равление, национальная и регио-
нальная инновационные системы.

The principles and the concept of
managing the intellectual capital of the
innovation system
Serdjukova L.O.

In the article the principles for the
management of intellectual capital
adapted to the conditions of their
realization in the innovation systems of
different levels. Formulated concept
and the principles of the management
of the intellectual capital of a regional
innovation system (RIS).

Keywords: intellectual capital, the
concept, principles, management,
national and regional innovation
systems.

Современные тенденции инновационного развития экономики в условиях глобального кризиса, связанные со спадом инновационной активности, продолжают сохраняться. Одной из актуальных задач формирования экономики инновационного типа в России является формирование и развитие национальной и региональных инновационных систем, существенная роль при этом отводится интеллектуальному капиталу. В последнее время проблема управления интеллектуальным капиталом в инновационных системах различного уровня приобрела особую актуальность.

Для разработки концепции управления интеллектуальным капиталом (ИК) инновационной системы необходимо учесть основные направления развития теории менеджмента, маркетинга, управления качеством и конкурентоспособностью, кибернетики, синергетической теории и накопленный практический опыт, и сформулировать основные принципы управления интеллектуальным капиталом.

С точки зрения разработки концепции важно прокомментировать ряд принципов управления ИК инновационной системы.

Реализуя принцип обратной связи в управлении ИК инновационных систем различного уровня, необходимо обеспечить обратную связь между взаимосвязанными и взаимодействующими субъектами и уровнями инновационных систем, без чего невозможна организация эффективного управления ИК на научных принципах. Инновационные системы макро- и мезо-уровня являются открытыми, и замкнутость их обеспечивается только через контур прямой и обратной связи. Применительно к региональной инновационной системе (РИС) данный принцип целесообразно трансформировать в принцип прямой и обратной связи, реализуя его как по вертикали, так и по горизонтали.

Принцип эмерджентности предполагает, что система управления ИК инновационной системы будет более эффективно функционировать в том случае, если достижение частных целей субъектов рынка ИК низшего уровня способствует достижению глобального (общего) оптимума национальной (НИС) и региональной инновационной системы (как подсистемы НИС).

При реализации принципа выбора решения, который предполагает, выбор из нескольких вариантов и учитывает взаимосвязанность и обусловленность количественных и качественных изменений изучаемых явлений и процессов, следует учитывать:

- наличие пороговых значений в пропорциях формирования, развития и использования ИК инновационной системы по его компонентам;
- необходимость соблюдения приоритетов в использовании резервов формирования, развития и использования ИК инновационной системы;
- необходимость совместного применения данного принципа с принципом оптимальности.

Одним из основных принципов управления (и в частности анализа), который следует применять в сфере управления ИК инновационной системы, является принцип декомпозиции. Он предпо-

лагают расчленение сложных явлений и процессов на более простые для изучения их сущности и воссоздания затем системы как единого целого (синтез). «При этом применяется метод декомпозиционного моделирования, где могут использоваться логические, графические и цифровые модели» [1].

Поскольку и РИС, и НИС являются сложными системами с многоуровневым управлением важно эффективно реализовать в управлении ИК принцип иерархии управления и автоматического регулирования. «В вертикальных разрезах такой системы управления должно обеспечиваться иерархическое взаимодействие между звеньями управления, принципиальной характеристикой которого является несимметричная передача информации «вниз» (деагрегирование, детализация) и «вверх» (агрегирование) по системе управления» [2]. По мере повышения уровня иерархии (субъект РИС и её инфраструктуры и институциональной среды, РИС как субъект НИС, НИС) снижается оперативность принятия управленческих решений. Но они отличаются большим разнообразием. Существенно замедляют темп принятия решений анализ, сопоставление, разработка различных мероприятий, сложность которых повышается по мере повышения уровня иерархии.

Следует согласиться с Фасхиевым Х.А. [3] в важности реализации принципа моделируемости управления для инновационных систем, который был предложен им как требование для построения модели управления уровнем интеллектуального капитала (для уровня предприятия). Существенность данного принципа управления ИК, по нашему мнению, возрастает на макро- и мезо-уровне, где он предполагает, что управление ведется циклически на основе периодического выявления «узких мест», резервов, тенденций и закономерностей в измене-

нии внутренней и внешней среды РИС (НИС). При этом необходимо осуществлять сравнение показателей формирования, развития и использования (цикл развития ИК) ИК РИС (НИС) с показателями состояния цикла развития ИК регионов-конкурентов (стран-конкурентов). Только после этого разрабатываются мероприятия, позволяющие повысить уровень ИК исследуемой РИС (НИС) до уровня наиболее успешных конкурентов.

Учитывая сущность, содержание и функциональные роли человеческого, структурного и клиентского капитала РИС, а также формулировки ряда принципов управления интеллектуальным капиталом предприятия Чернолес Г.В. [4], Колпаковой О.Н. [1], Фасхиева Х.А. [3], которые были адаптированы для уровня РИС, переработаны и дополнены, позволили автору предложить следующие принципы управления интеллектуальным капиталом РИС:

- принцип равноправного владения интеллектуальным капиталом субъектами РИС, субъектами её инфраструктуры и институциональной среды, и их работниками;

- принцип равноправного владения потребительским капиталом в РИС, предполагает обеспечение более тесного сотрудничества с заказчиками, потребителями и поставщиками инноваций, более тесного их вовлечения в совместную деятельность в рамках РИС;

- принцип приоритета стратегически важных целей увеличения человеческого капитала в сочетании с эффективным управлением структурным и клиентским капиталом РИС;

- принцип выбора приоритетов стратегически важных направлений развития интеллектуального капитала РИС в сочетании с эффективным управлением (будут обеспечены, если стратегическая цель создания добавленной стоимости достигается путем реализации приоритетных инвестиций только в

те управленческие решения, проекты, программы, субъекты, которые достигают стратегические цели развития РИС).

Адаптируя принцип ориентированности управления на удовлетворение требований рынка, который вытекает из целей деятельности производителей и потребителей инноваций, к управлению ИК на макро- и мезо-уровне, следует в качестве требования к управлению ИК РИС (НИС) предложить принцип результативного развития, предполагающий ориентацию управления ИК на коммерциализацию инноваций, как результат его использования в данных инновационных системах. Его реализация приобретает особую актуальность при разработке стратегии развития ИК РИС (НИС), выборе приоритетов оценки ИК и реализации резервов его формирования, развития и использования.

Данный принцип, является одним из ключевых принципов управления ИК РИС в системе принципов, раскрывающих содержание авторской концепции непрерывного результативного адаптивно-сбалансированного управления ИК РИС.

Таким образом, устанавливая приоритеты в использовании рассмотренных выше принципов при управлении ИК РИС, ряд из них целесообразно рассматривать как основу концепции управления ИК РИС. С точки зрения автора, для управления ИК РИС должна быть реализована концепция непрерывного, продуктивного и адаптивно-сбалансированного, формирования, развития и использования всех структурных элементов интеллектуального капитала. Она предполагает, что:

- управление ИК должно соответствовать принципу сочетания непрерывности управления с принципом единства жизненного цикла движения ИК (формирование, развитие, использование);

- синергетический эффект должен быть достигнут в процессе только совместного фор-

мирования, развития и использования всех компонентов интеллектуального капитала;

- должно обеспечиваться результативное развитие, предполагающее ориентацию управления ИК на коммерциализацию инноваций (рыночная продуктивность) и социальную продуктивность и, как следствие, переход на новый уровень развития ИК в целом;

- должен обеспечиваться принцип сбалансированного управления, предполагающий, что баланс в пропорциях уровня развития и инвестиций по компонентам интеллектуального капитала и стадиям его формирования, развития и использования достигается с учетом пороговых значений – когда синергетический эффект от вложений снижается или становится отрицательным;

- управление интеллектуальным капиталом должно быть адаптивным к транзитным (динамично зависящим от определенного состояния региональной инновационной системы) взаимосвязям компонентов интеллектуального капитала.

Говоря о базовых принципах данной концепции, следует прокомментировать реализацию принципов сбалансированности и адаптивности и их взаимосвязь, усиливающую эффект от их совместного применения. При этом полезно учесть обобщенные результаты научных исследований зарубежных и отечественных ученых по анализу взаимосвязей между компонентами ИК (человеческий, структурный и клиентский капитал) в процессе их формирования, развития и функционирования при использовании, проведенное Блиновым С.С. [5], Принятые во внимание и наиболее существенные из них в контексте рассматриваемой проблемы представлены автором в табл. 1.

Обобщая результаты представленных выше исследований, следует отметить, что в отличие от денежно-материальных ресурсов, которые подчи-

Таблица 1

Результаты исследования взаимосвязей между компонентами ИК в процессе их формирования, развития и функционирования при использовании

Исследователь	Результат	Вывод
Намасиваям и Дениж [6]	Человеческий капитал, взаимодействуя с отношенческим, способствует созданию, наращению и более лучшему использованию клиентского капитала, который обеспечивает пролонгирование периода процветания фирмы	Подобные результаты доказывают тот факт, что рост интеллектуального капитала должен быть ограничен до оптимального уровня.
Ванг и Чанг [7]	Человеческий капитал не оказывает влияния на результаты деятельности фирмы напрямую, а вероятно всего, воздействует на них опосредовано через другие элементы интеллектуального капитала. Результаты данного исследования показали, что все взаимосвязи имеют положительный знак	
Хуанг и Лиу [8]	Регрессионный анализ взаимосвязи между компонентами интеллектуального капитала (инновационным и структурным капиталом) и показателями деятельности фирмы обнаружил, что инвестиции в структурный капитал имеют положительное влияние на показатели деятельности до определенного уровня, а в случае превышения данного порогового значения эффект от вложения становится отрицательным. Кроме того исследования показали, что в обособленном виде инвестиции в ИТ не оказывают значимого влияния на показатели деятельности, тогда как их кооперация с инновационным капиталом имела значимое положительное влияние на результаты фирмы	Подобные результаты доказывают тот факт, что не всегда инвестиции в интеллектуальный капитал приносят выгоду фирме. Кроме того результат данных инвестиций зависит не столько от самих компонент, сколько от взаимодействий между ними
Пайк [9]	Отобразил процесс взаимодействия и трансформации элементов интеллектуального капитала и обнаружил, что человеческий капитал является первоочередным элементом, за которым следуют структурный и отношенческий компоненты, при этом взаимодействие между человеческим и организационным оказалось сильным, а взаимовлияние данных компонент относительно отношенческого капитала – слабым	Выдвигается тезис о том, что взаимосвязи между компонентами ИК могут быть динамическими
Джонсонс [10]	Измерение всего ИК может быть контрпродуктивно, поскольку элементы ИК не всегда имеют однозначные и предсказуемые эффекты от их использования	
Ривк [11], Бонтис и Ствел [12]	Три элемента ИК взаимосвязаны друг с другом и функционируют на интерактивной кооперативной основе, способствуя созданию ИК	

няются закону убывающей отдачи на капитал, ИК имеет различные формы отдачи по его структурным компонентам:

- клиентский и структурный капитал подчиняются закону возрастающей отдачи до точки перегиба, затем - закону убывающей отдачи;
- человеческий капитал - закону возрастающей отдачи.

Это, с точки зрения автора, может обуславливать выявленные особенности взаимосвязей между компонентами ИК и наличие пороговых значений для уровней их формирования,

развития и использования и финансирования этих процессов, что следует учитывать в рамках управления ИК РИС, реализуя принцип сбалансированности. Он требует не равномерных пропорций развития компонент ИК, или обеспечивающих приоритет развития человеческого капитала, а пропорций, учитывающих:

- сложность взаимосвязей компонент ИК;
- наличие пороговых значений финансирования их формирования, развития и использования;

- учета динамизма в направленности и тесноте взаимосвязей между компонентами ИК в процессе развития ИК, а также внешних и внутренних условий функционирования ИИС.

Следовательно, пропорции развития компонент ИК должны оперативно изменяться, то есть сбалансированность формирования, развития и использования компонент ИК должна отличаться адаптивностью.

Таким образом, адаптивность управления требует, с одной стороны, гибкого реагирования на изменение пороговых значений в пропорциях и направленности взаимосвязей между компонентам ИК РИС (человеческий, структурный и клиентский капитал), которые могут меняться по мере формирования, развития и использования ИК, а также в связи с тенденциями изменения внешней и внутренней среды РИС.

С другой стороны, адаптивность должна проявляться при учете в управленческих решениях относительно ИК РИС выбранной стратегии развития самой РИС, поскольку стратегия устойчивого функционирования РИС и стратегия прорывного развития явно проявляют различные требования к содержанию и темпам формирования, развития и использования ИК в конкретной РИС.

Наконец, адаптивность управления ИК связана с учетом влияния на стратегию, цели, задачи и целевые показатели развития ИК конкретной РИС её специализации в реализации функций управления и задач по формированию, развитию и использованию ИК РИС в инновационных системах на мезо- и макро-уровне, в которые она входит. На уровень и характер специализации или универсальности в решении задач цикла развития ИК конкретной РИС может влиять ряд факторов,

который следует учитывать при определении типа РИС с точки зрения ее специализации/универсальности. К числу таких факторов, с точки зрения автора, можно отнести:

- достигнутый потенциал социально-экономического развития региона;

- его отраслевая структура и перспективы развития отраслей региона;

- ресурсно-сырьевой потенциал региона;

- исторически сложившаяся специализация региона в международной и страновой кооперации и специализации;

- этнонациональный состав региона;

- историко-политические особенности региона;

- характер запросов и потребностей населения, производителей и потребителей инноваций, общества в целом;

- уровень развития социального партнерства (государство-регион-бизнес) внутри региона и его внешней среде.

Реализация концепции и принципов, предложенных автором, создает основу формирования эффективного механизма управления ИК в инновационных системах различного уровня.

Литература

1. Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики: Автореф. дис. ...доктора экон. наук. Уфа, 2011. 39 с.

2. Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. А.Я. Кибанова.- М.:ИНФРА-М, 1997, С.66-69.

3. Фасхиев Х.А.. Интеллектуальный капитал – основа инновационного развития предпри-

ятия // Инновации. №6. 2011. С. 31-44.

4. Чернолес Г.В. Интеллектуальный капитал предприятия: стратегия управления и методика оценки: Дис. ...канд. экон. наук. СПб-б, 2009. С. 132.

5. Блинов С.С. Интеллектуальный капитал и его роль в формировании конкурентных преимуществ фирмы // Управление экономическими системами. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-34-342011>. (дата обращения 20.02.12).

6. Namasivayam, K. and Denizci, B. (2006), "Human capital in service organizations: identifying value drivers", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 7 No. 3, pp. 381-393.

7. Wang, W.-Y. and Chang, C. (2005), "Intellectual capital and performance in causal model", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 6 No. 2, pp. 222-236.

8. Huang, C.J. and Liu, C.J. (2005), "Exploration for the relationship between innovation, IT and performance", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 6 No. 2, pp. 237- 252.

9. Pike, S., Roos, G. and Marr, B. (2005), "Strategic management of intangible assets and value drivers in R&D organizations", *R&D Management*, Vol. 35 No. 2, pp. 111-124.

10. Johnson, W.H.A (2002), "Leveraging intellectual capital through product and process management of human capital", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 3 No. 4, pp. 415-429.

11. Rivkin, J.W. (2000), "Imitation of complex strategies", *Journal of Management Science*, Vol. 46 No. 6, pp. 824-44.

12. Roos, J., Roos, G., Dragonetti, N. and Edvinsson, L. (1997), *Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape*, New York University Press, New York, NY.

Инвестиционная привлекательность системы потребительской кооперации Республики Татарстан: проблемы и задачи

Соколова Юлия Андреевна,
акад. РААСН, д-р тех. наук, проф., за-
ведующая кафедрой «Управление
проектами в стройиндустрии», Ин-
ститут дополнительного профессио-
нального образования ГАСИС Наци-
ональный исследовательский уни-
верситет «Высшая школа экономики»
e-mail: inep_s@mail.ru

Лисичкина Юлия Сергеевна,
к.т.н., доц., заведующая кафедрой
«Экономика и управление на пред-
приятии», Казанский кооперативный
институт (филиал) Российского уни-
верситета кооперации,
e-mail: ljulia@mail.ru

Морева Инна Владиславовна,
к.т.н., доц. кафедры «Экономика и уп-
равление на предприятии»,
Казанский кооперативный институт
(филиал) Российского университета
кооперации,
e-mail: moreva70@mail.ru

В статье рассмотрены проблемы, на-
личие которых может стать препят-
ствием для формирования благоприят-
ного инвестиционного климата и
развития системы потребительской
кооперации в республике Татарстан.
Определен круг задач, которые не-
обходимо решить для повышения ее
инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: потребительская
кооперация, инвестиционная привле-
кательность, инвестиционный кли-
мат, инновационная экономика, кон-
курентоспособность.

Investment attraction of consumer
cooperation republic of tatarstan:
issues and challenges
Sokolova J.A., Lisichkina J.S., Moreva
I.V.

The problems, which can be an obstacle
to the formation of a favorable
investment climate and development
of consumer cooperatives in the
Republic of Tatarstan, to determine the
number of tasks that must be
addressed to improve its
attractiveness.

Keywords: consumer cooperatives,
investment attraction, investment
climate, innovative economy,
competitiveness

Кооперативное движение, получившее свое развитие в Европе еще в эпоху промышленной революции, и до сегодняшнего дня динамично развивается во всем мире. Потребительская кооперация достигла немалых высот, имея в настоящее время заметный удельный вес в национальном хозяйстве многих зарубежных стран.

Современная российская потребительская кооперация, пере-
шагнув 180-летний рубеж, также доказала свою жизнеспособность
и представляет собой многоотраслевую систему, объединяя ин-
тересы 4 миллионов пайщиков, 3 тысяч потребительских обществ,
76 региональных потребительских союзов [1].

Вместе с тем, реалии нашего времени таковы, что деятельность
потребительских кооперативов осуществляется в условиях жест-
кой конкуренции, предопределяя необходимость ее адаптации к
новым подходам и правилам. Сегодня она представляет собой, на
наш взгляд, не только инструмент экономической и социальной
защиты интересов населения на основе потребительской выгоды,
но является также и частью российского бизнес- пространства. С
этих позиций потребительская кооперация может рассматривать-
ся как кооперация ресурсов, физических и юридических лиц, об-
ладающих инновационным потенциалом, обеспечивающих разви-
тие инновационной деятельности и инновационной системы уп-
равления, а, следовательно, и как объект для инвестиций. В этой
связи исследование проблем инвестиционной привлекательности
потребительской кооперации является актуальным.

Существует не одно определение понятия инвестиционной при-
влекательности, однако все они имеют в виду заинтересованность
инвестора в получении прибыли от вложенного капитала. На наш
взгляд, это целый набор качественных характеристик, которые де-
лают объект (в данном случае систему потребительской коопера-
ции) безопасным и выгодным для вложений. К их числу относятся
перспективы выхода предприятия на качественно иной уровень по
объемам производства, технологиям, качеству продукции и быс-
страя окупаемость вложенных средств. Считается [2], что она дол-
жна составлять для предприятий торговли – от 1 до 2,5 лет, пред-
приятий сферы услуг – от 1,5 до 3 лет, производственных пред-
приятий от 3 до 5 лет, инновационных направлений бизнеса – от 1
до 2 лет.

Немаловажным показателем инвестиционной привлекательности
является также возможность развития предприятия в смеж-
ных областях, увеличивая объемы сбыта, номенклатуру продукции
и долю рынка.

В «Концепции развития потребительской кооперации РФ до
2015 года» отмечается, что одним из препятствий на пути ее раз-
вития в настоящее время является отсутствие инвестиционной
привлекательности. Это связывается с использованием пассив-
ных методов обеспечения производственного и сбытового про-
цесса, применением устаревшей системы построения хозяйствен-
ных связей с поставщиками и покупателями и т.п. Как следствие,
имеет место снижение конкурентоспособности отдельных орга-
низаций потребительской кооперации и отрасли в целом, ухуд-

шение занимаемых ими позиций в предпринимательской среде, снижение рыночной доли в общем объеме производства.

Рассмотрим в этой связи предприятия системы Татпотребсоюза, в том числе и с позиций анализа их сильных и слабых сторон, а также конкурентных преимуществ.

Республика Татарстан принадлежит к группе наиболее экономически развитых регионов Российской Федерации, занимает лидирующие позиции в Приволжском федеральном округе по важнейшим характеристикам территориальной конкурентоспособности, имеет высокий природно-ресурсный потенциал, включающий сельскохозяйственные угодья и водные ресурсы. Республика занимает выгодное геоэкономическое положение и имеет сравнительно высокую плотность населения, что предопределяет повышенную концентрацию потребительского спроса.

Интеллектуальный потенциал системы потребительской кооперации республики и пополнение ее квалифицированными кадрами обеспечивают собственные образовательные учреждения, которые способны на основе полной окупаемости оказывать образовательные услуги для широкого круга потребителей.

Кооперативные организации республики Татарстан принимают участие в государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2009-2012 г.г., осуществляя интеграцию с сельскохозяйственными кооперативными организациями, фермерскими и личными подсобными хозяйствами. Это позволяет получить доступ к бюджетным средствам и источникам инвестиций, является мощным импульсом для формирования инновационной экономики и объединения научно-инноваци-

онных предприятий системы потребительской кооперации.

Финансово-экономические показатели системы Татпотребсоюза за период 2010-2012 г.г. (1 полугодие) позволяют говорить о положительных тенденциях в деятельности предприятий [3]. Благоприятным фактом является также ежегодное повышение значений коэффициентов, свидетельствующих о финансовой независимости и обеспеченности оборотных активов собственными средствами.

Положительный рост динамики показателей текущей ликвидности, платежеспособности, финансовой независимости и обеспеченности собственными средствами наблюдается в потребительских обществах Азнакаевского, Алькеевского, Атнинского, Буинского, Заинского, Кукморского, Мензелинского, Сармановского, Чистопольского и Ютазинского районов.

Это свидетельствует о том, что потребительская кооперация республики обладает хорошим потенциалом и имеет в своем активе достаточно серьезные основания, чтобы стать привлекательной для инвестиций.

Вместе с тем существует целый ряд проблем, которые могут стать препятствием для формирования благоприятного инвестиционного климата.

Так, например, между различными муниципальными образованияами республики существует значительная дифференциация в социально-экономическом положении и экономическом потенциале.

Кроме того, в потребительской кооперации остается низкой доля высокотехнологичного сектора, экономика слабо восприимчива к новым разработкам, что препятствует росту и внедрению инноваций. Очевидно, это стало одной из причин того, что не во всех потребительских обществах республики был получен мультипликативный эффект территориальной близости носителей инно-

вационного потенциала к предприятиям потребительской кооперации.

Наблюдаются также определенные проблемы кадрового обеспечения. Ряд предприятий выражает неудовлетворенность уровнем подготовки своих работников, однако наряду с этим отсутствует понимание со стороны работодателей, что без их участия в развитии образовательных учреждений системы потребительской кооперации, в частности, в обновлении материальной базы, решить эту проблему будет весьма затруднительно. Такая позиция во многом объясняется отсутствием стимулирующих механизмов и налоговых льгот предприятиям потребкооперации, готовым оказывать помощь образовательным учреждениям.

Одной из существенных проблем, требующих особого внимания, является отсутствие тесной связи потребительской кооперации и научной сферы. В этой связи на повестке дня стоит вопрос создания инновационного комплекса Татпотребсоюза. Приоритетами в данном направлении должны являться распределение предприятий потребительской кооперации по уровням в зависимости от масштабов потенциального рынка сбыта продукции, четкая проекция технологической многоукладности системы потребительской кооперации на структуру инновационного поля Татпотребсоюза, объединение предприятий в единые логистические схемы для организации обеспечения сырьем и сбыта готовой продукции, интеграция кооперативного производства с системой заготовительной и торговой деятельности, а также обеспечение высокого качества производимой продукции.

Выявленные проблемы предопределили круг задач, которые необходимо решить системе потребительской кооперации для повышения ее инвестиционной привлекательности.

Их можно разделить на несколько групп.

Во-первых, необходимо изменить подход к ключевым показателям «качества» потребительской кооперации. Это предполагает изменение критериев эффективности в ее деятельности, внедрение инновационных методов в управлении, поиск и развитие альтернативных форм торговли.

Во-вторых, требуется существенная модернизация в инновационной деятельности, в том числе увеличение доли инновационных видов продукции в производственной программе, объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, увеличение в бюджете предприятий доли нематериальных активов.

Современные условия диктуют наиболее целесообразные направления вложения инвестиций. Поэтому третья группа задач включает внедрение ресурсосберегающих технологий, закупку новейшего технологи-

ческого оборудования, модернизацию имеющихся производственных мощностей.

Кроме того, требуются серьезные вложения в совершенствование структуры управления, формирование инновационного менеджмента как специализированного управленческого института.

При этом конкурентоспособность предприятий потребительской кооперации будет зависеть от того, как быстро и в каких объемах они смогут мобилизовать инвестиции для реализации инноваций. В этом процессе немаловажной представляется роль государства, которое должно оказать поддержку, в том числе и создание равных условий конкуренции с фирмами, не относящимися к системе потребительской кооперации.

Таким образом, успех предприятий потребительской кооперации во многом определяется их инвестиционными возможностями и инвестиционной

привлекательностью, а также восприимчивостью к инновациям во всех сферах ее деятельности.

Литература

1. Обращение участников Всероссийского кооперативного Форума, посвященного 180-летию потребительской кооперации. 11 ноября 2011 г., Москва// Центросоюз Российской Федерации (<http://www.rus.coop/1717/98578>)

2. Аллавердян В.В. Инвестиционный... перелом или об инвестиционной привлекательности российских предприятий// Инвестиционный консалтинг, 2006 (<http://www.i-con.ru/publications/63/>)

3. Портал правительства республики Татарстан. Союз организаций потребительской кооперации республики Татарстан. Татпотребсоюз (<http://tps.tatarstan.ru/rus/hist2.htm>)

Особенности совершенствования деятельности государственных корпораций в рамках корпоративного управления

Курманов Аскар Темержанович,
доц. кафедры «Менеджмент» ФГОБУ
«Финансовый университет при Правительстве РФ»
Kurmanov2008@yandex.ru

В статье автор рассматривает основные пути совершенствования корпоративного управления в государственных корпорациях, также рассматриваются основные особенности корпоративного управления в крупнейших госкорпорациях.

Ключевые слова: государственная корпорация, корпоративное управление, стратегия госкорпорации.
Features of improvement of operational activities of the state corporations in the framework of corporate governance Kurmanov A.T.

In article the author considers the main approaches to improving corporate governance of state corporations, overviews the main features of corporate governance in the largest state corporations.

Keywords: state corporation, corporate governance, state corporation strategy.

С учетом особенностей статуса государственных корпораций весьма важной представляется оценка качества корпоративного управления. Наличие содержательных стратегий деятельности и их публичность представляются необходимой основой для построения рациональной системы корпоративного управления в госкорпорациях, объективной оценки результатов их деятельности, формирования системы мотиваций для менеджмента и ограничения скрытого лоббирования интересов ведомств и различных политических элит. В то же время прогресс по данному направлению представляется недостаточным.

Одним из способов обеспечения представления интересов различных сторон, повышения обоснованности принимаемых решений является формирование консультативных органов в госкорпорациях. Однако только в госкорпорациях «Росатом» и «Роснано» законодательно предусмотрено наличие научно-технических советов, определена их роль в системе принятия решений.

Принципиальной представляется следующая проблема: в законах о создании государственных корпораций установлены полномочия органов их управления, но не определены ни области, ни формы ответственности членов различных органов за принимаемые решения, достигнутые результаты деятельности как перед государством, так и перед самими корпорациями. В законах по госкорпорациям указано, кем могут приниматься решения по прекращению полномочий членов и председателей наблюдательных советов, их единоличных исполнительных органов, однако не определены даже в самом общем виде «мотивы» для принятия таких решений, требования к обоснованию назначений, досрочного прекращения полномочий. Это предопределяет нечеткость распределения ответственности за результаты деятельности корпораций, неопределенность внешних мотиваций для органов управления корпораций. В данной связи отметим, что к октябрю 2008 г. в двух госкорпорациях – «Олимпстрой» и «Роснано» – была произведена смена их руководителей¹. При этом ни в одном из этих случаев данные решения официально и публично не аргументировались и не соотносились с теми или иными причинами (такими как, например, конфликт интересов, завершение стартового этапа деятельности в госкорпорации и изменение характера задач, неэффективность управления и т.п.).

Для последовательной реализации стратегических направлений развития госкорпораций, усиления ответственности членов наблюдательного совета за результаты деятельности важным является назначение членов наблюдательных советов на достаточно длительные сроки (естественно, при четком определении условий досрочного прекращения их полномочий), снижение зависимости составов наблюдательных советов от политической конъюнктуры и изменений в персональном составе руководства федеральных органов власти. Такой подход представляется особенно важным применительно к госкорпорациям, реализующим крупные проекты с жестко зафиксированными сроками (Фонд содействия реформированию ЖКХ – к 2012 г., «Олимпстрой» – к 2014 г.).

Принципиальным ограничением реализации потенциала государственных корпораций можно считать в целом недостаточный уровень определенности принципов их деятельности, процедур принятия решений. Отметим, что только в законе о создании государственной корпорации «Росатом» содержатся нормы, по крайней мере, определяющие обязательность наличия регламента ее деятельности².

Одно из потенциальных преимуществ всех государственных корпораций состоит в существенно большей по сравнению с другими инструментами государственной политики гибкости в расходовании средств, в более широком спектре возможных направлений их использования. Однако для снижения риска злоупотреблений и (или) риска нерационального использования ресурсов эти дополнительные возможности должны быть «уравновешены» прозрачными и достаточно детальными критериями, регламентами принятия решения, процедурами оценки результатов деятельности. Это представляется особенно актуальным в связи с тем, что, с одной стороны, в отдельных созданных корпорациях есть внутренние функциональные противоречия (например, между некоммерческой природой самих корпораций и коммерческим характером управляемых ими акционерных компаний), а с другой – многие корпорации в силу своих больших ресурсных возможностей при недостаточной определенности их места в реализации государственной политики, взаимоотношений с государственными органами управления, неясности стратегий развития стали объектом сильного разнонаправленного воздействия различных заинтересованных сторон.

Важным направлением регламентации деятельности госкорпораций является четкое определение принципов, процедур их взаимодействия с го-

сударством (с государственными органами власти). Это представляется особенно значимым применительно к деятельности финансовых институтов развития, которые для успешного функционирования должны обладать определенным уровнем «автономности» по отношению к правительству при принятии текущих решений в рамках установленных долгосрочных приоритетов их деятельности. Законы о создании госкорпораций (за исключением Фонда содействия реформированию ЖКХ) содержат прямой запрет органам государственной власти вмешиваться в деятельность госкорпораций (за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами). В то же время нормы, касающиеся взаимоотношений органов государственной власти с корпорациями, представляются весьма общими и, как правило, сводятся к определению полномочий президента и правительства по назначению руководителей корпораций, членов наблюдательных советов. Лишь в отдельных случаях такие полномочия четко увязаны с определением стратегических направлений, принципов и программ их деятельности¹³⁹. Необходимость регламентации взаимоотношений с органами государственной власти прямо упоминается только в Законе о создании государственной корпорации «Росатом»³.

Обеспечение прозрачности как результатов деятельности корпораций, так и основных принципов, порядка (критериев) принятия основных решений (особенно в случае госкорпораций, являющихся финансовыми институтами развития) является важнейшей задачей совершенствования корпоративного управления. Наблюдается заметный общий прогресс в повышении прозрачности деятельности госкорпораций: их официальные сайты содержат достаточно подробную информацию о задачах и на-

правлениях деятельности, об органах управления, их полномочиях и составе, об основных событиях в деятельности госкорпораций и наиболее важных решениях, в ряде случаев – содержательные отчеты о результатах деятельности (в лучшую сторону выделяется Внешэкономбанк).

Рассматривая законодательные требования к деятельности госкорпораций, можно отметить, что заметно лучше определены требования к публичности результатов деятельности по сравнению с обеспечением прозрачности принципов, регламентов их функционирования⁴.

В отношении отдельных госкорпораций (Фонд содействия реформированию ЖКХ, «Олимпстрой», «Роснано») законодательно определены обязанности по регулярному мониторингу получивших поддержку проектов (программ), по подготовке соответствующих отчетов. Это особенно важно для оценки эффективности и результативности деятельности тех госкорпораций, которые реализуют крупные комплексные долгосрочные проекты либо выступают в качестве финансовых институтов развития. В этой связи представляется существенным пробелом отсутствие законодательных требований по мониторингу реализуемых проектов в отношении Внешэкономбанка. Необходимо также заметить, что если годовые отчеты Фонда содействия реформированию ЖКХ и ГК «Олимпстрой» должны обязательно включать результаты такого мониторинга (а значит, последние подлежат обязательному опубликованию), то в отношении госкорпорации «Роснано» не установлено требований о включении отчета о результатах мониторинга реализуемых проектов в его общий годовой отчет, при этом отчет о результатах мониторинга направляется отдельно президенту РФ⁵.

Что касается прозрачности принципов деятельности

госкорпораций, процедур принятия решений, то можно отметить, что, несмотря на крайнюю ограниченность законодательных требований по раскрытию регламентов деятельности, принципов принятия решений, сами госкорпорации достаточно активны в данной области. В известной мере лидером здесь выступает госкорпорация «Роснано», которая разместила на своем сайте практически все основные документы, регламентирующие деятельность корпорации, принятие решений⁶. Весьма непрозрачными остаются принципы и порядок принятия решений в ГК «Олимпстрой» (при общем высоком уровне внутренней регламентации деятельности данной корпорации) и «Ростехнологии».

По результатам проведенного анализа развития корпоративного управления в государственных корпорациях можно отметить следующее.

Наблюдается заметный прогресс в развитии корпоративного управления в госкорпорациях, прежде всего в части обеспечения прозрачности их деятельности, но в целом система корпоративного управления в госкорпорациях пока остается не только основным барьером в реализации их потенциала, в решении возложенных на них долгосрочных задач, но и источником дополнительных рисков и проблем.

Проблемы корпоративного управления в госкорпорациях в значительной мере определяются общими недостатками в представлении государственных интересов и во многом подобны проблемам корпоративного управления в крупных акционерных обществах, 100%

акций которых находятся в государственной собственности⁷.

Имеется существенный потенциал в совершенствовании корпоративного управления в госкорпорациях как на основе распространения («трансфера») отдельных норм, содержащихся в законах об их создании, так и за счет заполнения «провалов регулирования» посредством принятия дополнительных документов на уровне госкорпораций, регламентирующих их текущую деятельность и развитие (стратегий, порядков отбора проектов/исполнителей и т.п.), и обеспечения открытости наиболее важных из таких документов. При этом иницируемые изменения не могут быть полностью универсальными и должны быть специализированными применительно к отдельным государственным корпорациям.

Ссылки:

¹ Распоряжением Правительства РФ от 17 апреля 2008 г. № 509-р президентом госкорпорации «Олимпстрой» назначен В.В. Колодяжный; Указом Президента РФ от 22 сентября 2008 г. № 1401 генеральным директором госкорпорации «Роснано» назначен А.Б. Чубайс.

² Статьей 33 «Регламент корпорации» Федерального закона «О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» определен перечень обязательных разделов регламента (предусмотрен, в частности, такой раздел, как порядок взаимодействия корпорации с государственными органами власти) и установле-

но требование об утверждении регламента корпорации правительством РФ

³ В качестве одного из обязательных разделов регламента корпорации определен порядок ее взаимодействия с государственными органами власти.

⁴ Шилин А.Н. Государственные корпорации в инновационной инфраструктуре России. – Дисс. на соискание ученой степени к.э.н. М., ФГУП «Стандартинформ», 2009

⁵ Часть 5 ст. 7 Федерального закона «О российской корпорации нанотехнологий».

⁶ Отметим, что если по состоянию на 1 марта 2008 г. многие из регламентирующих деятельность ГК «Роснано» документов не были представлены для публичного доступа, то по состоянию на 1 октября 2008 г. ситуация существенно изменилась в лучшую сторону – на сайте данной госкорпорации представлены следующие документы: стратегия деятельности, концепция участия корпорации в совершенствовании законодательства; положения о наблюдательном совете, о научно-техническом совете, о правлении, о ревизионной комиссии; требования к составу и содержанию проектов в области нанотехнологий, порядок и условия финансирования НИОКР, проектов в сфере нанотехнологий, концепция проведения экспертизы проектов, квалификационные требования к экспертам; обобщенные данные годового отчета.

⁷ Шилин А.Н. Государственные корпорации в инновационной инфраструктуре России. – Дисс. на соискание ученой степени к.э.н. М., ФГУП «Стандартинформ», 2009

Направления стимулирования проектов государственно-частного партнерства с целью повышения инвестиционной привлекательности региона

Манько Николай Николаевич,
кандидат политических наук, заведующий кафедрой общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Вышневолоцкого филиала международного славянского института
nn.manko@gmail.com

В настоящее время особо важным этапом развития экономической системы страны является проводимая модернизация производственной и научной сферы. С целью дальнейшего развития необходимо стимулирование государственно-частного партнерства как фактора повышения инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: стимулирование, партнерство, государство, региональное развитие, инвестиционная привлекательность.

Strategies for Stimulating public-private partnership to increase the investment attractiveness of the region
Manko N.N.

Currently, a particularly important stage in the development of the economic system of the country is carried out modernization of industrial and scientific field. In order to encourage further development of public-private partnerships as a factor to increase the investment attractiveness of the region.
Keywords: promotion, partnership, state, regional development, investment attraction.

На территории России и других государств полноправным элементом системы инвестирования является государственный сектор экономики. В современных условиях функционирования рынка регулярно возникают кризисные процессы, во время которых инвестирование частного сектора сокращается, а инвестирование государственного сектора осуществляется в значительном размере. Тем не менее, функционирование государственных предприятий более подвержено влиянию внешних факторов в условиях внешней нестабильности.

В регионах России существует ряд сложностей с заинтересованностью в улучшении собственной инвестиционной сферы. В условиях увеличения потока инвестиций инновационное развитие будет осуществляться значительно быстрее и масштабнее, что в условиях современного рынка является обязательным условием успешного развития предприятия или отрасли. Развитие промышленности предполагает сочетание взаимосвязанных направлений инновационного и инвестиционного развития субъектов хозяйствования. Существует три модели успешного развития промышленности: инновационная, экспорто-ориентированная и импорто-замещающая. Инновационная модель промышленного развития субъектов хозяйствования предполагает усиленное использование инновационного направления развития с целью достижения увеличения привлекательности субъекта для инвесторов.

Осуществление государственной поддержки субъектов РФ, которые обладают высоким уровнем потенциала инновационного развития, предполагает ориентирование на численность населения данного региона. Критериями инвестирования должны выступать объемы и темпы роста нематериальных активов муниципальных предприятий, а также темп инновационного развития. Чем выше данные показатели, тем более целесообразно направлять в тот или иной регион финансирование из бюджета государства.

Осуществление взаимодействия государства и частных предпринимателей в разрезе инновационных разработок встречалось и ранее. Основой таких взаимоотношений были не отдельные проекты (в том числе и крупномасштабные), а инновационная и научная деятельность в целом.

Современная смешанная экономика характеризуется значительным распространением предприятий, деятельность которых основана на подходе взаимодействия государства и частного сектора экономики во всевозможных формах, не зависимо от страны и отраслевой направленности предприятия¹.

В условиях взаимодействия государства и частного сектора необходимо четко определить участников такой деятельности. Представлять интересы государства могут органы государственной власти и местного самоуправления, государственные коммерчески организации и некоммерческие организации, которые функционируют в сфере образования, в капитале которых доля государства составляет 100%.

Частный сектор экономики в условиях взаимодействия с государством, может быть представлен некоммерческими и коммер-

ческими организациями, не зависимо от их организационно-правовой формы и долевого участия государства в капитале, а также физическими лицами.

Использование партнерств между государством и частным сектором и внедрение совместных проектов осуществляются с целью достижения общегосударственных целей:

- максимизация эффективности функционирования механизма управления имуществом государства в научной и инновационной сферах, регулирование эффективности расходов бюджета, увеличение масштабов имущественного и финансового обеспечения инновационного развития экономики путем привлечения источников внебюджетного характера;

- улучшение показателей технологического, интеллектуального, финансового и имущественного потенциала организаций, с целью эффективного обеспечения постоянного экономического роста и осуществления модернизации всей экономики страны;

- своевременное создание необходимых специальностей с учетом постоянного развития и расширения экономики страны;

- обеспечение и поддержка конкурентоспособности инновационного сектора развития экономики;

- определение и своевременное реагирование на изменения спроса на рынке труда;

- повышение эффективности составляющей образования и прикладной науки.

Государственно-частное предприятие – это партнерство государственной власти и частного предприятия организационного и институционального уровня, которое создается для осуществления социально направленных инновационных проектов не зависимо от сферы деятельности. Применяются такие сотрудничества, как в сферах экономики общегосударственной важности, так и в

сфере общественных услуг, не зависимо от масштабов осуществления – в пределах страны или отдельного региона.

Долевое участие государства в структуре капитала и степень его влияния на деятельность государственно-частного предприятия может варьироваться от незначительных показателей до существенных. Частная сторона такого сотрудничества может быть представлена в виде одной из сторон контракта или соглашения, в таком случае имеет место четкое определение прав собственности каждой стороны. Это может быть контракт на поставку продукции или предоставление услуг, в том числе на предоставление помощи технического или управленческого характера, в соответствии с государственными нуждами. Также партнерства государства и частного сектора с условием четкого разделения прав собственности – это соглашения о лизинге (соглашения об аренде) и соглашения о разделе готовой продукции².

Передача части прав собственности со стороны государства частному субъекту предполагает все виды концессионных соглашений.

Влияние частного партнера в виде долевого (акционерного) участия в предприятии государственного сектора является более значительным и обеспечивает существенную степень участия в структуре капитала и влияния на взаимоотношения в партнерстве.

Высокая эффективность использования концессионных соглашений при партнерстве государства и частного сектора проявляется в достижении высоких результатов по инвестированию социально значимых сфер развития экономики в существенном размере и увеличению эффективности использования имущества государства.

Передача во временное владение и пользование имущества государства или муници-

пального имущества и имущественных прав субъекту частного сектора экономики осуществляется путем заключения концессионного соглашения. При этом должно выполняться обязательное условие – создание или инновационное улучшение имущества концессионером (субъектом частного сектора). В мировой практике за последние годы заключение концессионных соглашений осуществляется все чаще в социально направленной и прочих отраслях экономики. Распространение использования концессионных соглашений наблюдается в развитых странах, в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах. Такая тенденция говорит об изменении стратегических направлений экономического развития стран, которые осуществляются с целью усовершенствования роли государства и частного сектора в социально-экономической сфере развития общества³.

Концессионные соглашения представляют собой достаточно популярный вид партнерства между субъектом частного сектора и государства. При этом такое сотрудничество носит объективно инвестиционный характер и является выгодным для государства.

Передача объектов государственной и муниципальной собственности, а также права на их использование, в том числе на осуществление публичных служб, государством в пользу частного бизнеса предполагает значительные капиталовложения со стороны субъекта частного сектора, передачу всех рисков предпринимательства, связанных с вложениями, с целью получения в будущем прибыли от использования данного имущества.

Государство при концессионном соглашении оставляет за собой функции контроля, при этом передает частному субъекту значительную часть управленческих, экономических и организационных функ-

ций в отношении переданного объекта. Исполнение условий соглашения, соблюдение законодательных норм и стандартов и контроль безопасности объекта соглашения осуществляет государство. В большинстве случаев именно государство определяет тарифы на предоставляемые частным бизнесом услуги. Выполнение всех перечисленных функций государства и частного субъекта хозяйствования возможно только при условии заключения концессионного соглашения⁴.

Со стороны частного сектора целесообразность таких соглашений напрямую зависит от степени уверенности в содействии государства при реализации такого сотрудничества, по причине значительного контроля со стороны государства большей части факторов, влияющих на успешность капиталовложений и функционирование объекта передачи.

Снижение затрат и уровня рисков по проекту концессионного соглашения осуществляется путем достижения высокой степени доверия между субъектами сотрудничества.

С этой целью государство должно осуществлять поддержку всех концессионных проектов с помощью различных средств массовой информации и влияния на общественное мнение, формируемое по поводу нововведений и изменений в рамках проекта, а также по поводу участия частных субъектов хозяйствования в управлении и использовании государственного и муниципального имущества.

Существует две самостоятельные и совершенно разные методики, на основе которых осуществляются изменения во взаимоотношениях государства и частного сектора, используемые в мировой практике.

В соответствии с первым подходом осуществляется адаптация институциональной структуры под требования нововведений в стратегии общественного развития,

изменения условий хозяйственной деятельности на территории государства. Внедрение принципиально новых норм и принципов в институциональную структуру осуществляется в обязательном порядке общегосударственных положений об изменениях экономической политики в целом или в виде структурных и функциональных дополнений к уже существующей структуре действующих институтов.

Индустриальные и развивающиеся страны, такие как Тайвань, Республика Корея, используют такой подход к формированию взаимного сотрудничества государства и частного сектора экономики в условиях относительно стабильного функционирования рыночного механизма.

В соответствии со вторым подходом, институты рыночной экономики формируются, а не трансформируются. Использование такого подхода объективно обусловлено в странах на территории постсоветского пространства, а также в странах, которые развиваются. Процесс перехода к рыночным отношениям в таких странах осуществлялся в условиях, которые существенно отличались от условий развитых стран, в том числе принципиально отличной была институциональная структура. Таким образом, реализация концессионных соглашений осуществлялась на основе совершенно новых институциональных элементов. Концессионная составляющая рыночной экономики обрела более конкретные черты после принятия законов о концессиях в 90-х годах XX века Казахстаном, Хорватией, Черногорией, Молдовой, Украиной, Сербией, Киргизией и Коста-Рикой.

Использование опыта стран, которые, так же как и Россия, только формируют концессионную экономику, является полезным источником информации для нашей страны. По опыту Сербии и Коста-Рики, целесообразно создать единый госу-

дарственный орган по вопросам концессий. Главными функциями данного органа должны выступать разработка и реализация концепций развития общегосударственного уровня, а также механизма осуществления концессионной политики в пределах государства. Орган по вопросам концессий должен осуществлять комплекс действий по изучению экономических, юридических, финансовых и организационных аспектов концессий, разрабатывать нормативную и правовую базу, а также создавать и регулировать систему инструментов для осуществления концессионной деятельности в экономике. Наиболее эффективно для таких целей использовать орган с определенными полномочиями и самостоятельной структурой⁵.

Для создания эффективно функционирующей смешанной экономики на территории России целесообразно разработать совершенно новые подходы и модели для обеспечения сотрудничества государства и частного бизнеса, с целью максимально возможного учета индивидуальных особенностей страны. Также возможно, но менее рационально, использовать опыт других схожих по уровню развития стран путем выборочного подбора наиболее удачных инструментов и моделей. В любом случае, модели должны соответствовать структуре государства, общества, судебной правовой сферы и взаимодействовать с ними.

Конкурентоспособность экономики России является основной задачей, решение которой призвано обеспечить использование инновационного направления развития. По причине особого влияния инноваций на конкурентоспособность в условиях современного рынка, следует уделить особое внимание со стороны государства механизму инноваций: объекту и субъектам.

Использование подхода государственно-частного парт-

нерства в направлении инновационного развития экономики России предполагает повышение интеллектуального и имущественного потенциала предприятий и отраслей, а также значительного роста технологического и финансового потенциала организаций, с целью существенного обновления механизма экономики всей страны. Партнерства государства и частного сектора в инновационном направлении позволит достичь высокого уровня эффективности использования имущества государства в сфере научных разработок и инновационных технологий. Такой подход обеспечит конкурентоспособность инновационной отрасли и взаимодействие прикладной и фундаментальной составляющей образования. В результате внедрения государственно-частного партнерства в инновационную сферу, постоянно меняющийся спрос на рынке труда будет своевременно удовлетворен.

Использование государственной научно-инновационной политики позволит повысить престиж ученых и разработчиков в разрезе общественного мнения. Таким образом в научную деятельность будет привлекаться все больше молодых специалистов, ученых, которые будут заниматься разработками. В результате изменения общественного мнения научная деятельность приобретет более молодой состав, по сравнению с состоянием науки на сегодняшний день.

Для данного этапа развития экономики России целесообразно разработать механизм функционирования инновационного развития и технологического внедрения путем использования моделей взаимодействия государства и частного сектора экономики посредством партнерств. Таким обра-

зом, можно распределить ответственность между субъектами инновационного процесса.

Использование государственно-частных партнерств в процессе инновационного развития экономики подразумевает ориентирование на общегосударственные и национальные интересы общества и страны. Со стороны государства должна иметь место поддержка в сфере правового и институционального регулирования деятельности по разработкам и исследованиям, а также обеспечивать внедрение инноваций в сфере промышленности. Государство в партнерстве с социальным сектором может обеспечить более тесное взаимодействие между наукой и бизнесом. В результате предприятия будут иметь доступ к инновационным технологиям, а процесс создания и внедрения инноваций будет осуществляться с меньшими затратами.

Взаимодействие государства и частного сектора экономики предполагает научные и промышленные приоритеты развития в зависимости от региона, в том числе особенности развития отраслей в выбранном регионе, программы развития и целевые ориентиры научных исследований, а также взаимодействие инновационных составляющих различных регионов.

Политика государства в отношении инвестиций должна ориентироваться на инновационное направление развития, с целью направления инвестиций в соответствии с требованиями развития технологий. Сочетание такого подхода и квалифицированных кадров позволит в достаточно короткие сроки повысить конкурентоспособность экономики России на международном уровне.

Литература

1. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора - формы, проекты, риски. М., 2005. С. 28, 36.
2. Засыпкин Д. Ю. Концессия как форма партнерства государства и частного бизнеса // ЧиновникЪ. 2007. №4.
3. Иванов И. В. Концессионные соглашения как инструмент повышения эффективности инвестиционной деятельности в экономике России // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2005. №1.
4. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад. М.: Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет, 2006. С. 14.
5. Эффективная уступка концессии - на службу России // Российское предпринимательство. 2002. №10.

Ссылки:

- 1 Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад. М.: Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет, 2006. С. 14.
- 2 Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора - формы, проекты, риски. М., 2005. С. 28, 36.
- 3 Иванов И. В. Концессионные соглашения как инструмент повышения эффективности инвестиционной деятельности в экономике России // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2005. №1.
- 4 Засыпкин Д. Ю. Концессия как форма партнерства государства и частного бизнеса // ЧиновникЪ. 2007. №4.
- 5 Эффективная уступка концессии - на службу России // Российское предпринимательство. 2002. №10.

Налогообложение добычи полезных компонентов из техногенных месторождений

Блошенко Татьяна Алексеевна,
ст. науч. сотр., к.э.н., Финансовый
университет при Правительстве РФ,
E-mail:boxta@mail.ru

Для целей налогообложения проведен анализ понятия «техногенное месторождение» и Автором доказана целесообразность уточнения понятия «техногенное месторождение» в гл. 26 НК РФ.

В статье представлен анализ зависимости между размерами ставок по налогу на добычу полезных ископаемых и эффективностью вовлечения в переработку техногенного сырья. Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых, техногенное месторождение, отходы, полезные компоненты.

Methods of the taxation of secondary resources
Bloshenko T.A.

In article the dependence analysis between the sizes of rates on a tax on mining and efficiency of involvement in processing of secondary raw materials. Keywords: the taxation, mineral raw materials, complex processing of raw materials, ancillary product.

Реализация потенциала экономического роста определяется политикой Правительства РФ. Ускорение темпов роста должно базироваться на поддержании сбалансированного бюджета при дальнейшем снижении налоговой нагрузки на экономику и существенное повышение эффективности его расходов.

Совершенствование налогового законодательства на современном этапе становления налоговых правоотношений является одной из основных мер, направленных на увеличение доходной части бюджетов по основным видам налогов: налога на добавленную стоимость (НДС), налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налога на прибыль.

Учитывая, что экономика РФ имеет экспортоориентированную направленность, западным компаниям выгодно получать продукты, не обремененные добавленной стоимостью и, соответственно, налогами. Нередко складывается ситуация, когда виды полезного ископаемого, в том числе полезные компоненты не являются объектами налогообложения по налогу на добычу полезных ископаемых, а реализация попутной продукции [1], не обремененной добавленной стоимостью, может привести к тому, что хозяйствующим субъектам возмещается налог на добавленную стоимость.

Анализ развития Минерально-сырьевого комплекса (МСК) России показывает, что ситуация в этом секторе экономики остается нестабильной, поскольку действующая модель воспроизводства запасов полезных ископаемых не стимулирует рост инвестиционных потоков в недропользовании. Основной задачей геологоразведочной отрасли является усиление поисковых и поисково-разведочных работ на важнейшие виды минерального сырья и, в первую очередь, на нефть, газ, уран, бокситы, золото, алмазы для создания поискового задела.

В то же время, если учесть, что в России накоплены отходы добычи и переработки минерального сырья, поэтому основное внимание целесообразно сосредоточить на переработке этого сырья, так как оно в ряде случаев по концентрации содержания в нем извлекаемых компонентов превосходит руды разрабатываемых месторождений. Данное сырье необходимо вовлекать в переработку, еще и потому, что динамика постановки на баланс подтвержденных запасов постоянно понижается [4; 5], объемы финансирования геологоразведочных работ не позволяют достичь расширенного воспроизводства минерально-сырьевой базы.

Анализ понятийного аппарата принятого для целей налогообложения в 26 главе НК РФ показывает:

1) понятия «отходы» и «потери» в 26 главе НК РФ являются равнозначными, в то время как по «отходами» понимаются остатки сырья и материалов, утратившие потребительские свойства, а «потери» признается часть продукции, которая безвозвратно теряется в процессе переработки сырья.

Таким образом, возникает правомерный вопрос, могут ли являться объектом налогообложения по НДПИ полезные ископаемые, извлеченные из потерь?

2) отсутствует понятие «техногенное месторождение» в 26 главе НК РФ.

В результате изучения понятия «техногенное месторождение» выявлено, что суть этого понятия заключается в том, что техногенным месторождением являются отходы добычи и переработки минерального сырья.

В соответствии со статьей 336 (статья 2 подпункт 4) объектом налогообложения по НДС не признаются полезные ископаемые, извлеченные из собственных отвалов или отходов горнодобывающего и связанного с ним перерабатывающего производства, если при их добыче из недр они подлежали налогообложению в общеустановленном порядке.

На основании статьи 342 НК РФ (подпункт 5) налогообложение производится по налоговой ставке 0 процентов при добыче полезных ископаемых, оставшихся во вскрышных, вмещающих (разубоживающих) породах, в отвалах или в отходах перерабатывающих производств в связи с отсутствием в РФ промышленной технологии их извлечения, а также добываемых из вскрышных и вмещающих (разубоживающих) пород, отходов горнодобывающего и связанных с ним перерабатывающих производств (в том числе в результате переработки нефтешламов) в пределах нормативов содержания полезных ископаемых в указанных породах и отходах.

Отечественная наука дает несколько определений техногенных месторождений. К.Н. Трубецкой, В.Н. Уманец к техногенным месторождениям относят техногенные образования, содержащие минеральное сырье по количеству и качеству, пригодное для эффективного использования в сфере материального производства на данный момент (т.е. по мере развития науки и техники) [3 с.41-48].

А.М. Коваленко, исследователь НИИКМА, определяет техногенное месторождение как часть техногенного образования, для которой на данном эта-

пе развития производства определена возможность полезного использования.

Существенным вкладом в теорию освоения техногенных месторождений явились работы К.Н. Трубецкого, В.Н. Уманца и А.З. Толумбаева. По их мнению, сравнительная характеристика техногенных объектов должна осуществляться по критерию максимума экономического эффекта.

С точки зрения В.В. Чайникова и Е.Л. Гольдмана, техногенное месторождение – это многотоннажные скопления отходов добычи и переработки минерального сырья, использование которых обеспечивает на данном этапе производства экономический эффект [7].

При вовлечении отходов добычи и переработки минерального сырья по отдельному лицензированию происходит налогообложение добытого полезного ископаемого, извлеченного из отходов добычи и переработки минерального сырья, так как НДС уже был уплачен при добыче полезного ископаемого из недр в общеустановленном порядке (глава 26 НК РФ).

Однако на практике в силу несовершенства принятого понятийного аппарата для целей налогообложения в 26 главе НК РФ происходит следующая ситуация, что те же отходы добычи и переработки минерального сырья, именуемые техногенным месторождением, подлежат налогообложению в общеустановленном порядке (26 глава НК РФ).

Исходя из этого, возникает вопрос, имеет ли смысл применение понятия «техногенное месторождение» для целей налогообложения по НДС (26 глава НК РФ)?

Если имеет, то, в каких случаях, и при каком условии, техногенное месторождение является объектом налогообложения и какую налоговую ставку необходимо применить для налогообложения полезного ископаемого, добытого из техно-

генного месторождения (то есть из отходов добычи и переработки минерального сырья).

Кому будет предоставлено право (хозяйствующему субъекту или собственнику недр) определять перечень отходов добычи и переработки минерального сырья.

Предоставить ли хозяйствующим субъектам право закрепления видов отходов и потерь в учетной политике для целей налогообложения.

Каким образом будет определен порядок выдачи лицензий на добытые полезные ископаемые из отходов (техногенных месторождений) и, соответственно, приоритетное право на получение этой лицензии.

Обозначенная проблема нуждается в проработке, во-первых, понятийного аппарата для целей налогообложения по НДС, во-вторых, экономического обоснования налоговых ставок для хозяйствующих субъектов, которые вовлекают в переработку отходы добычи и переработки, в том числе и по отдельному лицензированию.

Если проанализировать уровень затрат на корректировку технологического процесса, то они оказываются слишком значительными, поэтому эффект вовлечения в переработку техногенного сырья настолько низок, что хозяйствующим субъектам экономически не выгодно перерабатывать это сырье. Таким образом, в целях рационального использования минерального сырья (более полного извлечения всех полезных компонентов), находящихся в сырье, предлагается снизить налоговые ставки по налогу на добычу полезных ископаемых при вовлечении в переработку техногенного сырья.

Следует отметить, что существует судебная практика по вопросу исчисления и уплаты налога на добычу полезных ископаемых из техногенного сырья на примере углеводородов. Постановлением арбитражного суда Уральского округа определено, что ООО «Де-

вон» необходимо доначислить налог на добычу полезных ископаемых при извлечении полезных ископаемых при переработке техногенного сырья. С точки зрения действующего законодательства («буквы закона») решение арбитражного суда Уральского округа является юридически правильным.

Однако, если учесть, что переработка техногенного сырья улучшает экологическую обстановку на территории России, позволяя более стабильно функционировать организациям малого и среднего бизнеса в условиях рыночной экономики, получать различные виды продукции, тогда необходимо определить эффект вовлечения техногенного сырья в переработку. При действующих налоговых ставках по налогу на добычу полезных ископаемых этот эффект показывает, что переработка отходов является малорентабельной [2].

В связи с этим, необходимо рассмотреть снижение налоговых ставок по налогу на добычу полезных ископаемых для организаций, вовлекающих в переработку техногенное сырье, тем более что для организаций перерабатывающих собственные отходы производства (они же именуется техногенные) ставка налога на добычу полезных ископаемых составляет 0%.

Во всех развитых странах рыночный механизм дополняется инструментами государственного регулирования. Основные механизмы государственного регулирования экономики должны предусматривать стимулирование активности деятельности хозяйствующих субъектов, функционирующих в различных регионах России. В настоящее время формирование бюджета все еще происходит чисто фискальными методами, а не стимулированием предпринимательской деятельности.

Поэтому для того, чтобы сырье перерабатывалось комплексно и рационально, предлагается снизить ставки налога на добычу полезных ископаемых для организаций, осуществляющих переработку техногенного сырья.

Расчет эффективности (формула 1).

$$\Delta = (q \times v_i \times k_i) \times 3 \times N_{\text{длп } i} - (Z_{\text{кор}} + П) \quad (1)$$

где, Δ – эффект вовлечения в переработку техногенного сырья;

q – масса техногенного сырья вовлекаемого в переработку;

v_i – содержание i -го компонента в техногенном сырье;

k_i – коэффициент извлечения i -го компонента из техногенного сырья;

Z – затраты на переработку 1 т техногенного сырья, вовлеченного во вторичную переработку;

$Z_{\text{кор}}$ – затраты на корректировку технологического процесса в связи с потреблением техногенного сырья;

$П$ – плата за размещение отходов;

$N_{\text{длп } i}$ – ставка налога на добычу полезного ископаемого по каждому полезному компоненту, вовлекаемому во вторичную переработку.

При значении $\Delta > 0$ техногенное сырье подлежит вовлечению в переработку, если $\Delta < 0$ необходимо снизить ставки налога на добычу полезных ископаемых в отношении извлекаемого полезного компонента при вовлечении техногенного сырья в переработку.

Анализ работ [7, 8] позволил сделать выводы о необходимости дополнительного исследования применения предложенной автором формулы к налогообложению добычи золота из техногенных месторождений.

Снижение налога на добычу полезных ископаемых позволит снизить налоговую нагрузку и улучшить экологическую обстановку на территории России.

Комплексная переработка минерального сырья направлена на увеличение выпуска продукции с более высокой добавленной стоимостью, рациональное использование ресурсов должно стать основным направлением развития экономики России,

Литература

1. Блошенко Т.А. Налогообложение в комплексных производствах. // Цветные металлы. – 2011. – № 4.
2. Павлова Л.П., Блошенко Т.А., Ефимов А.В., Понкратов В.В., Юмаев М.М. «Налогообложение недропользования в Российской Федерации», М.: ОАО «Воентехиниздат», 2009 - 496 с.
3. Трубецкой К. Н., Уманец В. Н. Классификация техногенных месторождений, основные критерии и понятия // Горный журнал. 1998. № 12. С.10-21.
4. Ферсман А.Е. Комплексное использование ископаемого сырья. Л.: Изд-во АН СССР, 1932.- 20с.
5. Ферсман А. Е. Полезные ископаемые Кольского полуострова. – М-Л.: АН СССР, 1941.- 345с.
6. Чайников В.В., Гольдман Е.Л.. Оценка инвестиций в освоение техногенных месторождений. Москва: недра, 2000 – 220с.
7. Борисович В.Т., Букреев В.В., Брюховецкий О.С. Анализ состояния рынка золота как важнейшая часть недропользования // Геология и разведка. 2012-№2.
8. Ковлеков И.И. Техногенное золото Якутии. -М.: Издательство МГУ, 2002. -303 с.

К вопросу о повышении конкурентоспособности российских машиностроительных предприятий

Бугаенко Марина Владимировна, аспирант кафедры «Мировая экономика» Московского государственного университета приборостроения и информатики

В статье автор выделяет ряд проблем, являющихся причиной низкой конкурентоспособности отечественной машиностроительной отрасли. Вступление России в ВТО обуславливает возрастающую конкуренцию на российском рынке, что требует от российских машиностроителей приложения максимума усилий для обеспечения высокоэффективного производства и вывода отечественного машиностроения на конкурентоспособный уровень. Предлагается классификация проблем отечественной промышленности по объектам, а также ряд мер, позволяющих запустить сложные процессы самоорганизации и адаптации бизнеса в меняющихся внешних и внутренних условиях, обеспечивающие дополнительные конкурентные преимущества отечественного машиностроения.

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, машиностроение, стратегические задачи

On the question of increasing the competitiveness of Russian machine-building enterprises
Bugaenko M.V.

In article the author allocates a number of the problems which are the reason of low competitiveness of Russian machine-building branch both on domestic and world markets. The Russia's accession to the World Trade Organization causes an increasing competition on the Russian market that demands from the Russian manufacturers a maximum of efforts for maintenance of manufacture and its conclusion to new, competitive level. Classification of problems of the domestic industry by objects is offered, and also a number of the measures, allowing to strengthen positions of the enterprises.

Keywords: globalization, competitiveness, mechanical engineering, strategic problems

Растущий уровень глобальной конкуренции требует от производителей отечественного машиностроения постоянного поиска новых способов повышения эффективности производства и конкурентоспособности предприятия (КСП).

Существующее состояние рынка машиностроения в России вызывает серьезные опасения, особенно принимая во внимание вступление России в ВТО, влекущее за собой неизбежное усиление конкурентного давления со стороны иностранных производителей продукции машиностроения. Комитет Союза машиностроителей России по тракторному, сельскохозяйственному, лесозаготовительному, коммунальному и дорожно-строительному машиностроению, учитывая вступление России в ВТО, 11 февраля 2011 года в Москве провел круглый стол на тему: «Вступление России в ВТО: проблемы и перспективы». Участники дискуссии обсудили возможные плюсы и минусы от членства России в ВТО, изменение форм государственной поддержки промышленности, таможенно-тарифное регулирование ввоза в Российскую Федерацию иностранной продукции машиностроительных компаний после вступления России в ВТО. Специалисты профильных министерств ответили на многочисленные вопросы представителей машиностроительного комплекса России. Производители техники высказали свою озабоченность за сохранение своих позиций с приходом на рынок сильных западных игроков после вступления во Всемирную торговую организацию. В тоже время председатель Комитета, член Бюро ЦС Союза машиностроителей России Михаил Болотин правильно отметил: «Мысль о том, что продукция российского машиностроения неконкурентоспособна, неверна. У нас самое лучшее оружие и самая плохая техника?.. Так не бывает. Основная проблема в нас самих. Мы должны научиться работать по-новому». [1] Это означает необходимость разработки и введения комплексных мер, направленных на адаптацию отечественных товаропроизводителей к международным стандартам в машиностроении. В результате присоединения России к ВТО необходимо использовать для создания условий, максимально учитывающих национальные интересы и обеспечивающих благоприятную конкуренцию российской продукции, товаров и услуг за рубежом, сохранения за отечественными производителями обеспечения приоритетных направлений развития экономики страны. В этой связи машиностроители обратились к уполномоченным федеральным министерствам и ведомствам с просьбой об организации серии обучающих семинаров для представителей машиностроительных компаний со специалистами и экспертами, владеющими вопросами вступления России во Всемирную торговую организацию и координирующими государственную политику по поддержке внешнеэкономической деятельности.

На наш взгляд, сегодня главной задачей и результатом функционирования системы обеспечения повышения КСП должно стать увеличение стоимости предприятия. На наш взгляд, последовательность реализации повышения КСП состоит из следующих этапов:

- Установление целевой ориентации системы и рамок ее функционирования.

- Формирование и анализ системы факторов, влияющих на КС и стоимость предприятия.

- Определение и декомпозиция по уровням управления (стратегическому, тактическому и оперативному) конкретных целей, объектов и критериев функционирования системы.

- Разработка системы базовых показателей, определяющих эффективность функционирования системы по каждому объекту и уровню управления.

- Разработка функциональной структуры системы.

- Установление алгоритмов и организационных регламентов формирования управленческих воздействий и перераспределения ресурсов при изменении показателей деятельности системы.

Более того решение проблемы повышения КСП российского машиностроения в значительной степени зависит от разработки ряда взаимодополняющих мероприятий, проводимых государством, с учетом снижения нагрузки на бюджет. В частности, положительное влияние на ситуацию может оказать создание системы технических регламентов, с одной стороны, защищающих российский рынок от продукции ненадлежащего качества или не обладающей необходимыми потребительскими характеристиками, а с другой – от демпинга иностранных производителей, являющихся прямыми конкурентами отечественных машиностроительных предприятий. Разумеется, решить существующие проблемы машиностроения, полностью исключив нагрузку на бюджет, не представляется возможным.

В связи с этим, увы, нельзя не затронуть проблему коррупции и нерационального расходования бюджетных средств. Так, в 2011 г. в своем выступлении на Международном форуме «Машиностроение и инжиниринг в России и СНГ» Ю.Саакян выступил с докладом, в котором было отмечено, что го-

сударство принимает активное участие в финансировании НИ-ОКР, не уделяя должного финансирования на закупку нового оборудования и модернизацию существующего. При этом немаловажным представляется тот факт, что степень износа машин и оборудования в 2009 г. уже превышала 50%. [2] Очевидно, что если данная тенденция не изменится в ближайшее время, это приведет к техногенному коллапсу в отрасли. Другим результатом подобного распределения средств становится разработка концептуальных моделей, массовое производство которых невозможно. В качестве примера можно привести продукцию компании «АвтоВАЗ»: автомобили, представляемые на автосалонах как будущее отечественного автопроизводства, действительно могут конкурировать с зарубежными и по внешнему виду, и по основным техническим характеристикам. Однако массовое производство представляемых моделей не осуществляется. Несмотря на то, что в 2011 году объем производства легковых автомобилей достиг рекордного уровня и составил более 1,7 млн. шт, [3] чему во многом способствовало проведение государственных программ утилизации легковых автомобилей и льготного кредитования, велика вероятность ухудшения динамики производства легковых автомобилей после окончания срока действия данных программ. Единственным возможным способом реального улучшения отечественного производства легковых автомобилей является заимствование зарубежных технологий и улучшение качества сборки. В основном же в настоящее время наблюдается тенденция к выпуску и сборке легковых автомобилей иностранных марок на территории России. Так, если в 2008 г. доля иностранных автомобилей в общем объеме выпуска составляла 40%, то в 2011 – почти 73%. [4] Кроме того, разница в цене на

новые отечественные и зарубежные автомобили невелика, а качество сборки и легкость эксплуатации последних, как правило, служит решающим фактором при выборе иностранных производителей.

Повышение конкурентоспособности российской экономики невозможно без рационального использования огромного ресурсного, человеческого и научного потенциала, которым обладает наша страна. Тяжелое положение, в котором находится сейчас машиностроение, являющееся одной из основных составляющих промышленного производства страны, требует комплексного подхода к решению создавшихся проблем в отрасли. Это объясняется и высокой степенью дифференциации производимой продукции как промышленного, так и потребительского назначения, и прямым влиянием, оказываемым качеством производимой продукции на все другие отрасли: без надлежащей технической оснащенности их развитие просто невозможно, тогда как именно на отечественных предприятиях могут создаваться машины, предназначенные для решения специфических задач с учетом особенностей развития, проблем и нужд других отраслей российской промышленности.

На сегодняшний день российская промышленность сосредоточена на добывающем секторе экономики, тогда как машиностроение постепенно теряет свои позиции. В частности, Рейтинг финансового состояния отраслей промышленности за 2011 год показал рост добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (нефти на 0,8% и газа на 2,3%) при существенном упадке позиции производства машин и оборудования (снижение в рейтинге на 3 позиции по сравнению с 2009 г.). [5]

Такое снижение позиции в рейтинге объясняется тем, что машиностроение стало одной из наиболее сильно пострадав-



Рис. 1 Рейтинг финансового состояния отраслей промышленности по итогам 2011 года



Рис. 2. Проблемы российского машиностроения

ших от кризиса 2008 г. отраслей промышленности России. В основном это вызвано высокой зависимостью машиностроения от состояния других отраслей, формирующих спрос на машиностроительную продукцию. Так как кризис пошатнул их финансовую устойчивость, количество заказов существенно сократилось, вызвав естественный финансовый упадок отрасли.

Для того, чтобы разработать стратегию повышения конкурентоспособности машиностроения, в первую очередь, необходимо выявить основные причины упадка данной отрасли в настоящее время. Наиболее значимые проблемы мож-

но условно разделить на три группы (см. рис. 2).

Для преодоления кризиса в системе отечественного машиностроения, необходимо решать все данные проблемы в комплексе, так как только подобные решения могут привести к положительным результатам. Обычно же государственная поддержка отрасли выражается лишь в выделении сумм из бюджета на реализацию программ, часто не продуманных до конца и не ставящих перед собой определенных целей, что в дальнейшем затрудняет оценку эффективности проведенных мероприятий. Нельзя не признать чрезвычайную сложность ситуации, в которой оказались

машиностроительные предприятия. Отсутствие кооперации и устойчивых хозяйственных связей среди родственных по характеру выпускаемой продукции предприятий также снижает общую эффективность отрасли. Данная ситуация во многом обусловлена отсутствием развитой системы менеджмента на предприятиях, и стремлением руководства не модернизировать производство, что, естественно, влечет за собой существенные затраты и опережающую отсрочку получения прибыли, а «выжимать» максимум возможной прибыли из существующих предприятий, не заботясь об их развитии на долгосрочную перспективу. Проблема отсутствия долгосрочных проектов характерна для России, и вызвана недостаточной степенью устойчивости экономической и политической ситуации в стране. Для преодоления машиностроительной отрасли кризиса, в котором она оказалась в виду определенного ряда факторов, решения обозначенных выше проблем и повышения ее конкурентоспособности необходимо создание четкой стратегии развития, включающей в себя решения, касающиеся всех видов проблем, вызывающих упадок отрасли. Целесообразно проведение следующих мероприятий:

- создание системы взаимодействия машиностроительных предприятий с техническими вузами, разработка программ практик для студентов и ознакомления студентов с производственными процессами на стадии обучения, что позволит решить проблему нехватки квалифицированных кадров и нежелания выпускников работать по специальности после окончания учебного заведения;

- создание системы эффективного менеджмента на предприятии, позволяющей осуществлять контроль всех стадий производственного процесса, выявлять и устранять его недостатки и повышающей каче-

ство, а следовательно, конкурентоспособность продукции;

- проведение специальных государственных программ, направленных на удовлетворение потребностей конкретных отраслей за счет продукции машиностроения, позволяющих во-первых, четко определить количество и виды продукции, на которую будет спрос, а во-вторых, получать целевые займы на более выгодных условиях;

- установление технических регламентов и других нормативно-правовых требований, позволяющих контролировать процесс импорта конкурентной продукции и не допускающих демпинга со стороны иностранных производителей;

- развитие системы маркетинга на предприятии, выделение средств для исследования потребностей как внутреннего, так и внешнего рынков, постоянный контроль продукции конкурентов и динамики развития отрасли в мире.

Реализация предложенных выше мероприятий позволит машиностроительной отрасли упрочить свои позиции как минимум на российском рынке. В то же время необходимо понимать, что данные меры будут эффективны только при своевременном и комплексном подходе к решению проблемы конкурентоспособности машиностроения.

Ссылки:

1. Машиностроители обсудили плюсы и минусы вступления России в ВТО [Электронный ресурс]. — [2011] Режим доступа: http://mashportal.ru/machinery_news-19303.aspx

2. Машиностроение: тенденции и прогнозы - аналитический бюллетень. Выпуск № 5. Итоги 2011 года. М.: РИА-Аналитика, Центр экономических исследований. 2012

3. Конкурентоспособность российского машиностроения и промышленная политика. М.: Институт проблем естественных монополий. 2011

3. Российское машиностроение: итоги 2011 года [Электронный ресурс]. — [2012] Режим доступа: http://ria.ru/research_comments/20120323/603606255.html

4. Мельковская К.Р. Проблемы функционирования российских машиностроительных предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, № 36, 12/2011 URL: <http://www.uecs.ru>

5. Требуется господдержка в интересах повышения конкурентоспособности отечественного машиностроения // [Электронный ресурс]. [2012]. Режим доступа: http://www.i-mash.ru/news/nov_otrasl/25040-trebuetsja-gospodderzhka-v-interesakh-povyshenija.html

Литература

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2006.

2. Еленева Ю., Верстина Н. Как нам капитализировать Россию // Оборудование. — 1999. — № 12.

3. Еленева Ю.Я. Разработка и внедрение системы обеспечения конкурентоспособности в комплексе «предпринимательское дело»: Дис. канд. техн. наук. — М., 2004.

4. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. — 576 с.

5. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: Учебник для Вузов. — М.: Русская Деловая литература, 2008. — 768 с.

6. Моисева Н.К. Международный маркетинг: Учебник. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2008.

7. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ.; Под. ред. В.Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 2003.

8. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011. — 1120 с.

9. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. — 432 с.

10. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / Пер. с англ. — М.: Дело, 2010. — 360 с.

11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.

Инструменты и технологии управления инвестиционной политикой на транспорте

Габбасов Ирек Муфаздалович,
соискатель кафедры инновационной
экономики ГБОУ ВПО «БАГСУ»,
e-mail: nughsh@inbox.ru

В статье автор систематизировал инструменты и методы управления инвестиционной политикой, представив механизм формирования и реализации инвестиционной политики транспортного комплекса. Разработанный механизм направлен на формирование благоприятного инвестиционного климата, на развитие институциональной среды в целях обеспечения наиболее эффективного взаимодействия государства и бизнеса в условиях инновационной экономики.

Ключевые слова: инструменты и технологии управления, инвестиционная политика, инвестиционный климат, институциональная среда, транспортный комплекс, государственно-частное партнерство.

Tools and technologies of management of investment policy on transport
Gabbasov I.M.

In article the author systematized tools and methods of control over investment policy, having presented the mechanism of formation and realization of investment policy of a transport complex. The developed mechanism is directed on formation of favorable investment climate, on development of the institutional environment with a view of ensuring the most effective interaction of the state and business in the conditions of innovative economy.
Keywords: tools and technologies of management, investment policy, investment climate, institutional environment, transport complex, state-private partnership.

Для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации следует адаптировать национальную инвестиционную политику, представляющую собой комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капиталовложений в экономику страны и отдельные ее сферы и отрасли, повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предпринимателей и государства.

Инвестиционную политику следует ориентировать на определение целесообразных для каждого периода времени объемов инвестиций и их структуры: отраслевой, воспроизводственной, технологической, территориальной. Для осуществления рациональной инвестиционной политики значимым является определение приоритетов и направленность на повышение эффективности инвестиций.

Учитывая это, главной целью инвестиционной политики транспортного комплекса является формирование благоприятного инвестиционного климата, способствующего привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в целях модернизации и развития транспорта.

Как показали результаты исследования, формирование инвестиционной политики представляет собой комплекс мер по ресурсному обеспечению транспортного комплекса, а как основное направление ее реализации – формирование системы эффективной воспроизводственной структуры. При этом формирование инвестиционной политики транспортного комплекса включает следующие этапы:

- 1) исследование условий и факторов внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка;
- 2) анализ инвестиционной деятельности, изучение инвестиционных намерений и ожиданий на соответствие целям и задачам инвестиционной политики;
- 3) оценка сильных и слабых сторон инвестиционной деятельности транспортного комплекса, определяющих особенности ее инвестиционной политики;
- 4) формирование стратегических целей инвестиционной деятельности с учетом перспектив социально-экономического развития, транспортной и энергетической стратегии страны;
- 5) определение приоритетных направлений инвестиционной политики;
- 6) формирование перечня инвестиционных проектов по основным направлениям инвестиционной деятельности;
- 7) разработка системы организационно-экономических мероприятий по обеспечению реализации инвестиционной политики;
- 8) оценка результативности инвестиционной политики и выбор ее оптимального варианта.

Реализация инвестиционной политики представляет собой непрерывный динамический процесс обоснования и принятия управленческих решений.

В рамках инвестиционной политики транспортного комплекса первостепенное внимание должно уделяться привлечению инвестиций из различных источников, оптимальному использованию

инвестиционных ресурсов, рационализации структуры инвестиций. Специфика транспортного комплекса предопределяет целесообразность использования в каждом конкретном случае совокупности экономических ресурсов и стимулов управления инвестиционной политикой.

Таким образом, механизм формирования и реализации инвестиционной политики транспортного комплекса – совокупность взаимосвязанных инструментов, технологий, средств и методов по наиболее эффективному привлечению и использованию инвестиционных ресурсов, созданию благоприятного инвестиционного климата, направленных на модернизацию и дальнейшее развитие транспортного комплекса.

Основными элементами механизма формирования и реализации инвестиционной политики транспортного комплекса являются: создание эффективной системы управления инвестиционной политикой; совершенствование нормативно-правовой базы, определяющей взаимодействие участников реализации инвестиционной политики; государственно-частное партнерство; поддержка со стороны государства по всем направлениям (гарантии, льготы и т. д.); синхронизация решений в части рационального использования инвестиционных ресурсов; управление системой развития и подготовки персонала; обеспечение информационной открытости. Учитывая это, на рис. 1 предлагается механизм формирования и реализации инвестиционной политики транспортного комплекса.

Принимая во внимание ограниченные возможности федерального, региональных и местных бюджетов, эффективным способом привлечения инвестиций в инвестиционные проекты транспортного комплекса является реализация механизмов государственно-частного партнерства. При этом в совре-

менных условиях инициировать его может не только государство, но и бизнес. Рассматривая транспорт как инструмент стратегической политики, необходимо использовать, так называемый, традиционный подход к государственно-частному партнерству (государственное финансирование) и преимущественно контрактную форму.

Как показали результаты исследования, транспорт – фактор формирования конкурентной системы страны в целом. При этом объединение в Министерстве транспорта РФ всех видов транспорта дает беспрецедентные возможности использования института государственно-частного партнерства для гармоничного сбалансированного развития транспортной отрасли в целом как основного фактора, определяющего экономическую стабильность страны и реализацию ее конкурентных преимуществ. Учитывая это, с этим связана еще одна особенность государственно-частного партнерства – масштабность и транснациональность проектов.

Поскольку транспорт является государствообразующим элементом, так как услуги, предоставляемые отрасли, воздействуют на все экономическое пространство, то транспортный комплекс требует развернутой системы регулирования развития, наиболее эффективным способом которого является концессия. Преимущественное развитие концессий как комплексной формы государственно-частного партнерства на транспорте – важная особенность государственно-частного партнерства в отрасли.

Концессии представляют собой в наибольшей степени развитую, комплексную и перспективную форму государственно-частного партнерства. Особенность концессии состоит в том, что государство в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, состав-

ляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими полномочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении. Право же собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру (рис. 1).

Следует выделить ряд характерных признаков концессии:

- предметом концессии всегда являются государственная (муниципальная) собственность, а также монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования;

- одним из субъектов концессионного соглашения выступает государство или муниципалитет (в лице соответствующих органов исполнительной власти);

- цель концессии состоит в удовлетворении общественных нужд и потребностей;

- концессия всегда имеет договорную основу (концессионное соглашение);

- концессия опирается на возмратность предмета соглашения, который предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении.

Если в случае контрактов, в договорах аренды и подряда государство или муниципальное образование выступают субъектами гражданского права и для их эффективной деятельности вполне достаточно норм Гражданского кодекса, то в рамках концессии государство, прежде всего, является органом публичной власти. В этом качестве оно не просто предоставляет партнерам по соглашениям часть своих полномочий как собственника, но

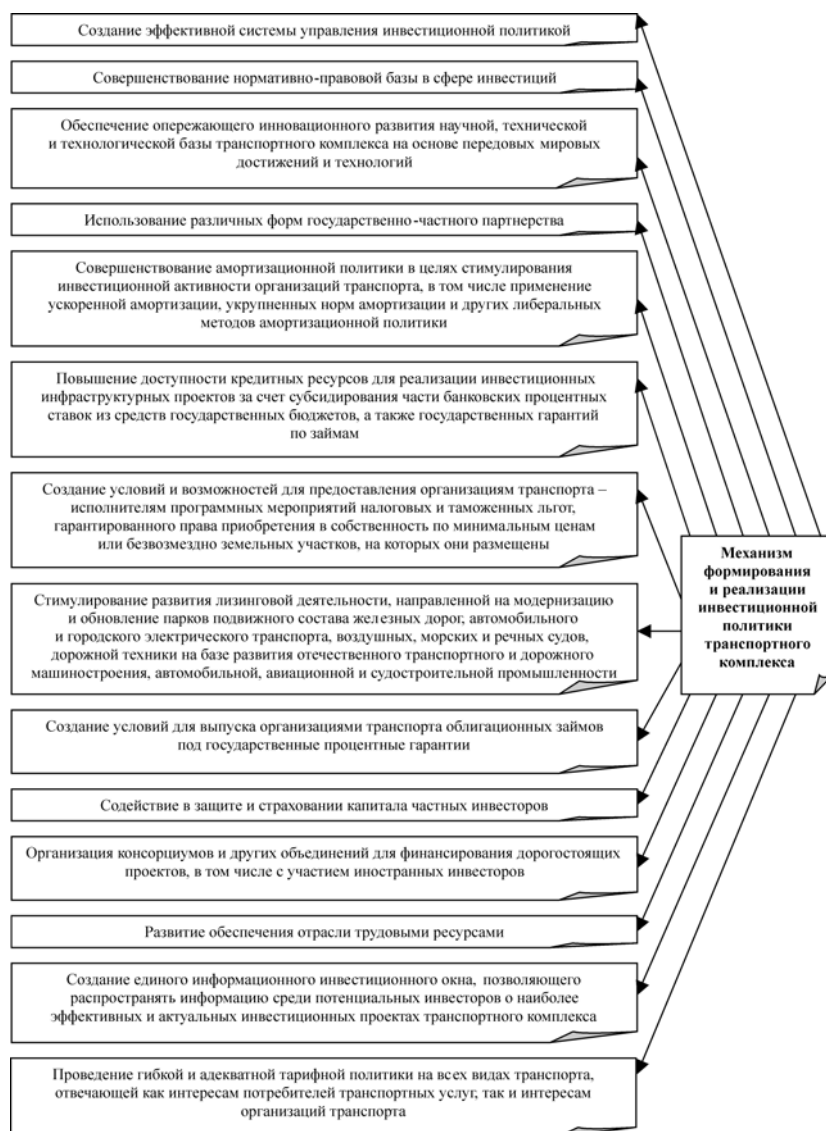


Рис. 1. Механизм формирования и реализации инвестиционной политики транспортного комплекса

и делегирует им часть своих властных функций (исключительных суверенных прав). Делать это можно только на основании соответствующего властного акта государства.

Таким образом, источником исключительности предоставляемых по концессионному соглашению прав является не статус государства как собственника, а его прерогативы как органа публичной власти. Исключительный (суверенный) характер прав, предоставляемых государством концессионеру (частному партнеру), заключается в том, что в рамках территории или вида деятельности, на которые он получает исключитель-

ное право, не допускается аналогичная деятельность любых третьих лиц, а также самого государства.

К публично-правовым признакам концессионных соглашений относится фиксирование в них публичных интересов, выразителем и представителем которых является государство. По концессионному соглашению частный партнер государства (концессионер) обязан подчиняться требованиям публичных интересов, обеспечивать бесперебойность оказания услуг, недискриминацию пользователей, общедоступность услуг, равенство тарифов на одинаковые услуги.

Обстоятельства, ставящие под угрозу публичный интерес или причиняющие ему ущерб, выступают законным основанием для принятия мер, специально не прописанных в соглашении. С целью защиты публичного интереса в концессионном соглашении могут быть предусмотрены суверенные односторонние права и преимущества органа публичной власти перед концессионером.

Концессии получили наибольшее распространение в инфраструктурных отраслях, в которых необходимы приток частных инвестиций и высококвалифицированное управление. Существует три вида концессий:

- на уже существующие объекты инфраструктуры;
- на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов;
- передача объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании.

В рамках этих видов возможны варианты концессионных отношений, основанные на сочетании правомочий собственности между государством и частными концессионерами, а также допустимых пределов их конкретной предпринимательской и инвестиционной деятельности (сооружение, эксплуатация, управление).

Начало созданию полноценного концессионного законодательства в Российской Федерации было положено Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 115–ФЗ «О концессионных соглашениях», основной целью которого является привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям. Принятие Закона № 115–ФЗ призвано придать каче-

ственно новый уровень развитию взаимоотношений между государством и частным бизнесом в ряде ключевых отраслей российской экономики.

В Законе № 115–ФЗ зафиксировано, что заключение соответствующих контрактов возможно осуществить, опираясь на типовые соглашения, которые утверждает Правительство РФ. Таким образом, предполагается, что, несмотря на различия и уникальность проектов и контрактов, соответствующее концессионное соглашение должно содержать существенные условия типового концессионного соглашения. Необходимость разработки типовых концессионных соглашений подтверждает отечественный концессионный опыт периода нэпа и индустриализации: практически во всех отраслях народного хозяйства были детально разработаны типовые концессионные договоры.

Необходимо подчеркнуть, что наличие типовых концессионных соглашений оправдано не только тем, что это в значительной степени облегчит работу по подготовке, заключению и выполнению будущих концессионных соглашений. Немаловажное значение имеет тот факт, что согласно мировой практике в сфере государственно-частного партнерства соглашения такого рода являются самыми сложными из тех, что заключаются правительствами стран, в которых реализуются проекты на основе государственно-частного партнерства (в том числе и концессионного характера).

Главная причина трудностей заключения концессионных соглашений состоит в недостаточной защищенности прав концессионера. Так, риски, которые он несет, высокие расходы, связанные с самой концессионной деятельностью, отягощаются еще и необходимостью уплачивать высокую концессионную плату государству. В то же время неустойка за нарушение обязательств со стороны

последнего законом не предусмотрена. Сейчас готовятся соответствующие поправки в закон, которые, возможно, стимулируют развитие концессий в стране [1].

Таким образом, Правительству РФ, соответствующим министерствам и ведомствам необходимо выработать нормативно-правовую базу, которая позволит с наибольшим эффектом внедрить концессионный механизм государственно-частного партнерства в экономику Российской Федерации.

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что важным в формировании и реализации инвестиционной политики транспортного комплекса является наличие развитых институтов. Как установлено в ходе исследования, институты развития определяются как инструменты рыночной инфраструктуры, направленные на повышение инвестиционного потенциала в отраслях и сферах экономики, имеющих социально-экономические приоритеты и связанных с производством общественно значимых благ. Ключевая задача институтов развития – создание условий для реализации долгосрочных инвестиционных проектов и развития потенциала государственно-частного партнерства.

Доминирующими признаками институтов развития, определяющими их содержание, роль и способ воздействия на инвестиционную активность являются:

1) институты развития полифункциональны:

- они являются инструментом государственного регулирования инвестиционной деятельности в отраслях и сферах, имеющих приоритетное социально-экономическое значение;

- они представляют собой инструмент реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства, а, следовательно, инструмент долгосрочной инве-

стиционной политики;

- они выступают способом распоряжения государственными средствами для воплощения государственных решений в определенных алгоритмах для реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства;

2) институты развития имеют единую цель – создать условия для реализации долгосрочных инвестиционных проектов (организационные и финансовые) и стимулировать процесс развития государственно-частного партнерства;

3) они позволяют создать систему прозрачного контроля и мониторинга их деятельности и носят временный характер, прекращая свою деятельность при достижении возложенной на них цели\$

4) они обладают разнообразием способа воздействия на создание института государственно-частного партнерства: финансовые институты развития осуществляют прямое воздействие на реализацию долгосрочных проектов в рамках государственно-частного партнерства, обеспечивая финансирование этих проектов; нефинансовые (административные) институты развития осуществляют косвенное воздействие через создание системы преференций для привлечения бизнеса. Таким образом, финансовые институты развития являются участником государственно-частного партнерства, а административные – формой государственно-частного партнерства [3].

Упорядоченная совокупность институтов, создающих условия для государственно-частного партнерства на основе определенных устойчивых правил и норм образует институциональную среду. При этом функционирование ее в современных российских условиях затрудняется следующими моментами:

- плохим качеством государственного управления (по-прежнему значительной бюрок-

ратизацией и коррумпированностью, как следствием советской административно-командной экономики);

– преимущественно санкционным, а не стимулирующим характером;

– недостаточной развитостью и согласованностью законодательства, в том числе федерального и регионального:

а) несовершенством правовых норм о формах государственно-частного партнерства, об ответственности за нарушение законодательства;

б) длительностью сроков рассмотрения жалоб, заявлений, обращений;

в) неэффективностью государственного контроля за действиями и соглашениями хозяйствующих субъектов;

– неблагоприятным инвестиционным, инновационным и предпринимательским климатом России в связи с особенностями переходного периода;

– несовершенством системы налогообложения;

– низкой правовой и экономической культурой населения России (низким уровнем доверия к органам государственной власти и, как следствие – частым нежеланием обращаться к государственным институтам в целях регулирования вопросов, незнанием прав в сфере государственно-частного партнерства, в некоторых случаях противозаконной, криминальной борьбой с конкурентами; недостаточной информированностью о деятельности антимонопольных органов власти).

В целях реализации инвестиционных проектов на транспорте на основе государственно-частного партнерства институциональная среда должна характеризоваться следующими признаками [2]:

1) целостностью – институциональная среда обеспечения государственно-частного партнерства должна носить всеобъемлющий социально-экономический характер, эффективно регулируя любые отношения;

2) устойчивостью – неизменностью ее основных характеристик в течение определенного времени, стабильностью законодательства;

3) иерархичностью – институциональная среда должна носить иерархический характер, выражающий соподчиненность институтов, обеспечивающих развитие государственно-частного партнерства, их эффективное взаимодействие и целевую направленность.

Полифункциональность и разные способы воздействия институтов развития при их единой целевой установке идентифицированы в исследовании как фундаментальная особенность современного этапа развития инвестиционного потенциала транспорта.

Таким образом, предложенный механизм формирования и реализации инвестиционной политики транспортного комплекса позволит обеспечить создание благоприятного инвестиционного климата в целях модернизации и развития транспорта. При этом основным ин-

струментом, повышающим инвестиционную активность данной отрасли, является государственно-частное партнерство. В условиях неразвитой системы долгосрочного кредитования применение концессионного механизма для развития инфраструктурных объектов будет способствовать обеспечению баланса интересов бизнеса и потребителей услуг при сохранении стратегического контроля государства. Вместе с тем необходимо уделять пристальное внимание развитию институциональной среды в целях обеспечения наиболее эффективного взаимодействия государства и бизнеса.

Литература

1. Айрапетян, М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М. С. Айрапетян // Режим доступа : <http://www.ppp-russia.ru/analytics/40-ajrapetyan-m-s-z-a-r-u-b-e-z-h-n-y-j-o-p-y-t-i-s-p-o-l-z-o-v-a-n-i-y-a.html>.

2. Горшков, А. В. Качество институциональной среды как фактор экономического роста / А. В. Горшков, Е. С. Силова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2006. – № 4 (16). – С. 9–16.

3. Калашник, Н. Е. Государственно-частное партнерство как способ активизации инвестиционной деятельности на транспорте / Н. Е. Калашник // Транспортное дело России. Экономика, управление, транспорт. – 2009. – № 1.

Конкуренция на рынке управления жилыми домами в Москве

Кабалинский А.И.,
начальник отделения Института региональных экономических исследований

Оборотов Д.С.,
соискатель Института региональных экономических исследований

Проанализировано состояние конкурентной среды в сфере управления многоквартирными жилыми домами в Москве на основании фактических данных 2012 года.

Ключевые слова: конкуренция, многоквартирные дома, рынок, управление.

Competition in the market of management of residential buildings in Moscow.
Kabalinskiy A.I., Oborotov D.S.

The state of competition in the field of management of multifamily residential buildings in Moscow on the basis of evidence in 2012.

Keywords: competition, apartment buildings, market, management.

Жилищная сфера является потенциально высококонкурентной отраслью жилищно-коммунального хозяйства, что обусловлено технологической возможностью привлечения к работам по обслуживанию и ремонту многоквартирных жилых домов широкого круга хозяйствующих субъектов всех форм собственности. Одним из важных направлений реализуемых в течение последних двух десятилетий в нашей стране реформ в сфере ЖКХ, является реальное задействование механизмов конкуренции для повышения качества и надежности обслуживания потребителей. Вместе с тем, несмотря на значительный срок, истекший с начала реформирования жилищного сектора, реальные предпосылки для формирования рынка управления домами были созданы сравнительно недавно.

Рынок управления многоквартирными жилыми домами Москвы, как и других городов, в его нынешнем виде начал формироваться после введения в действие с 1 марта 2005 г. Жилищного кодекса РФ [1]. К числу базовых направлений, регулируемых данным документом, относятся такие как: создание условий для демополизации рынка управления многоквартирными домами; развитие конкурентных отношений между организациями любых организационно-правовых форм; переход к самостоятельному выбору собственниками помещений в многоквартирных домах (МКД) приемлемого для них способа управления домами; снятие барьеров для создания товариществ собственников жилья; создание органами местного самоуправления (ОМС) равных условий управления жильем любыми лицами независимо от формы собственности. Не все из поставленных задач в настоящее время решены.

Общее число жилых строений в Москве превышает 40 тыс. единиц, увеличившись с 2000 года почти на 1000 единиц (рис. 1.).

Каждое из жилых зданий потенциально является объектом управления, хотя существенная дифференциация строений по этажности, степени износа, числу квартир, социально-демографическим характеристикам жильцов делает жилищный фонд Москвы весьма различным с точки зрения привлекательности для бизнеса в области управления многоквартирными жилыми домами. Рынок услуг по управлению многоквартирными домами в Москве (без учета вновь присоединенных территорий) географически в большинстве случаев локализован на уровне отдельно взятого района. Соответственно, конкуренция за право управления МКД ведется преимущественно в границах района или группы микрорайонов.

По данным Департамента жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства города Москвы по состоянию на начало июня 2012 г. управление многоквартирными домами осуществляют 452 управляющие организации [4], в том числе:

- 128 управляющих организаций государственной формы собственности в 60,96% многоквартирных домов, из них: 39,35% управляются на основании договоров управления, заключенных с собственниками помещений; 21,61% - по договору управления, заключенному с правлением ТСЖ, ЖСК, ЖК.

- 324 управляющие организации частной формы собственности в 30,12% многоквартирных домов, из них: 21,91% управляются на основании договоров управления, заключенных с собственни-

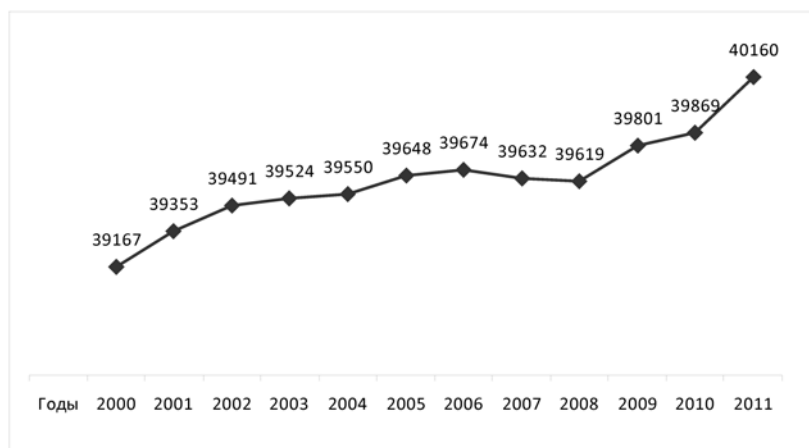


Рис. 1. Динамика числа жилых строений в Москве в 2000-2011 гг. (число жилых строений, единиц)

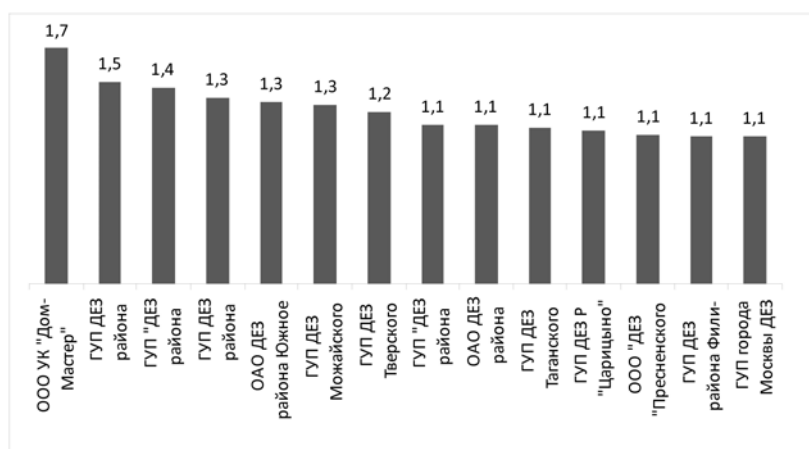


Рис. 2. Доля крупнейших участников рынка управления жилыми домами по Москве в целом (% от общего числа жилых строений в управлении)

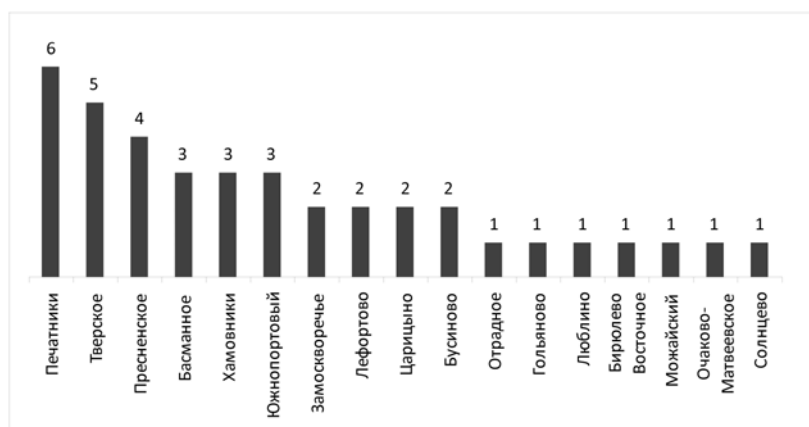


Рис. 3. Число домов, обслуживаемых ГУП «Жилищник – 1» в каждом из районов, в которых оперирует данная компания

ками помещений; 8,21% - по договору управления, заключенному с правлением с ТСЖ, ЖСК, ЖК.

Кроме того, 8,86% многоквартирных домов находятся на самоуправлении жилищных объединений (ТСЖ, ЖСК, ЖК),

0,06% домов - в непосредственном управлении собственников помещений.

Как уже отмечалось, географическая структура рынка существенно сегментирована по районам столицы. Однако, если все же рассмотреть Москву, как

единый рынок, то (по данным Единого реестра управления многоквартирными домами города Москвы [3]) можно выделить на ее территории несколько основных игроков, доля крупнейшего из которых составляет менее 2%.

На рис. 2 представлены фирмы и организации, занимающиеся управлением МКД в Москве, доля которых (по числу домов, находящихся в управлении) превышает 1%.

Видно, что большинство крупнейших фигурантов рынка управления многоквартирными жилыми домами являются ГУП ДЕЗ соответствующих территорий, и только ООО УК «Дом-мастер» составляет исключение из общего правила. Для наглядности выясним, на каких территориях оперируют крупнейшие игроки рынка.

Управляющая компания «Дом-мастер» оперирует на территории двух районов Центрального округа столицы, при этом у данной компании в обслуживании более 500 домов в районе «Басманное» и всего 1 дом на территории района «Красносельский». ГУП ДЕЗ района «Хорошево-Мневники» обслуживает более 400 домов в своем районе и 1 дом на территории Южного Тушино. Остальные компании, отнесенные к крупнейшим, работают только на территории «своих» районов. К компаниям, оперирующим на рынках довольно значительного числа районов, можно отнести, например, ГУП «Жилищник - 1», деятельность которого отмечена в 17 районах (рис. 3).

Как видно из данных рисунка, в каждом из районов данная управляющая организация обслуживает не более 6 домов и вследствие этого пока не может серьезно влиять на состояние конкурентной среды на локальных рынках.

Таким образом, рассматривать Москву как единый рынок услуг по управлению многоквартирными жилыми домами не представляется возможным

и следует перейти к оценке рынков данных услуг, ограниченных районами города.

Концентрация рынка весьма велика практически по всем районам Москвы. Доля трех крупнейших операторов рынка управления многоквартирными жилыми домами (CR3) превышает 70% по большинству локальных рынков. Лишь в Хорошевском районе Северного округа концентрация рынка по показателю CR3 может считаться близкой к нормальной, а в Коптево, Бабушкинском, Хамовниках, Тропарево-Никулино, Теплом Стане, Крылатском, Чертаново Северном и Северном Бутово – средней. Практически аналогичные данные по концентрации рынков показывает анализ с использованием индекса Герфиндаля-Гершмана (НИ), рассчитываемого как сумма квадратов долей рынка, занимаемых всеми его фигурантами. Лишь в районах Хорошевский, Хамовники, Бабушкинский и Коптево индекс Герфиндаля-Гершмана имеет значение менее 2000, что соответствует среднему уровню концентрации рынка.

В рамках реализации программного подхода к управлению городской экономикой, Правительством Москвы наме-

чен ряд мер для развития конкуренции. В частности, основными мерами по совершенствованию конкурентной среды в области управления жилыми в соответствии с Государственной программой города Москвы «Жилище» [2] должны стать:

- повышение эффективности управления недвижимостью, находящейся в собственности города;

- создание системы специализированных операторов в сфере жилищного строительства и управления недвижимостью;

- развитие системы единого учета объектов жилищного фонда города Москвы.

- осуществление комплекса мер по обеспечению безопасной недвижимости, в том числе находящейся в собственности города;

- развитие комплексной системы страхования в жилищной сфере. Увеличение количества застрахованных жилых помещений и объектов общего имущества собственников в многоквартирных домах от рисков гибели, утраты и повреждения;

- участие города Москвы в регулировании рынка недвижимости путем использования государственного имущества города Москвы и разработки

мер регулирования в жилищной сфере в целом (ТСЖ, ЖСК, ГУП Дирекции единого заказчика и т.д.).

В случае успешной работы по данным направлениям конкуренция на рынке услуг по управлению многоквартирными жилыми домами усилится, что будет способствовать повышению качества обслуживания потребителей.

Литература

1. Жилищный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 29.12.2004 N 188-ФЗ (редакция от 29.06.2012). КонсультантПлюс. Электронный ресурс. www.consultant.ru.

2. Государственная программа города Москвы «Жилище». Вестник Мэра и Правительства Москвы. №14, часть 9, март 2012 г. (2210).

3. Единый реестр управления многоквартирными домами города Москвы. Электронный ресурс. <http://www.pummd.ru/index.php>

4. Официальный сайт Департамента жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства города Москвы. Электронный ресурс. <http://www.dgkh.ru/>

Создание особых экономических зон в контексте повышения инвестиционного климата Дальнего Востока

Задорожный Андрей Викторович, аспирант кафедры национальной и региональной экономики РЭУ имени Г.В. Плеханова

Ключевой фразой статьи являются инвестиции – инвестиции в Приморский край в целом, инвестиции в подготовку к масштабному мероприятию, которым является саммит азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества 2012 (АТЭС), проходящий в столице края городе Владивостоке и инвестиции в конкретные проекты Особых экономических зон. Примеры трех ОЭЗ приведены в статье. Рассмотрены детали проектов зон, представлены успехи которых уже удалось добиться, проанализированы проблемы, с которыми столкнулись инвесторы в ходе их реализации.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, особая экономическая зона, АТЭС 2012, развитие региона, ПОЭЗ, инфраструктурный проект, порт «Восточный».

Creation of special economic zones in the context of improving the investment climate in the Far East Zadorozhny AV.

The key phrase of the article is investments - investments into Primorye in general, investment into preparation for a major event, which is the summit of the Asia-Pacific Economic Cooperation forum 2012 (APEC), which is taking place in the capital city of region – Vladivostok and investment into specific projects of Special Economic Zone. Three SEZs examples are listed in the article. Zone project details and successes which have been already achieved considered, as well as key problems which investors faced with analyzed.

Keywords: investment, investment project, Special economic zone, APEC 2012, the region's development, PSEZ, infrastructure project, the port «Eastern».

Дальний Восток обладает богатейшими природными ресурсами. На сегодняшний день этот федеральный округ занимает более 35% территории России, где сосредоточено около 40% сырьевых ресурсов страны, но проживает здесь менее 5 % населения РФ. В недрах содержится около 30% запасов каменного угля, 20% углеводородов, 25% древесины, а также имеются значительные запасы редкоземельных и цветных металлов. Значительная доля добываемых полезных ископаемых вывозится за рубеж, в виде продуктов низкой степени переработки. Округ занимает выгодное географическое положение, соседствуя с Японией, Китаем и Кореей. Но при этом пребывает в депрессии: отсутствует единая автомагистраль, имеются лишь две железнодорожные магистрали - Транссибирская и Байкало-Амурская (меридиональное направление имеют однопутная Сахалинская железная дорога и однопутные линии между Байкало-Амурской магистралью (БАМ) и Транссибом: Бамовская—Тында (сейчас она продолжена на север до Беркакита и Томмота в Якутии) в Амурской обл., Известковая—Чегдомын и Волочаевка—Комсомольск-на-Амуре в Хабаровском крае); слабо развита система телекоммуникаций, электроснабжения.

В то же время руководство России, в преддверии значимого политического события, как то саммит стран Азиатско-Тихоокеанского региона уделяет развитию региона и, в частности, «инновационным механизмам» его развития, повышенное внимание. Сегодня инвестиционные проекты должны предусматривать дополнительные прямые инвестиции в смежные отрасли. Неосвоенность пространственных ареалов российского Дальнего Востока одновременно притягивает и отталкивает иностранных инвесторов. С одной стороны, существует возможность освоить новые рынки сырья, с другой - наблюдаются риски, связанные с осуществлением долгосрочных проектов.

Существует целый ряд ограничений для развития иностранного бизнеса на российской территории - в их числе высокий уровень налогов и отсутствие значимых налоговых льгот. Затратная система получения на разрешение строительства предприятий ведет к его затягиванию. Потенциальных инвесторов останавливает дороговизна по процентным кредитам в российских банках, несовершенство таможенного регулирования.

Но, не смотря на все вышесказанное, следует отметить, что за последние десять лет объем привлекаемых иностранных инвестиций увеличился в 13 раз. Инвестиционный всплеск на дальнем Востоке только начинается. Нефтяная промышленность Дальнего Востока Сибири привлекательна как для иностранных нефтяных компаний, так и для крупнейших российских. Если хотя бы половина того, что запланировало государство и частный бизнес, будет реализована, то к 2020 году Дальний Восток превратится из депрессивного в один из мощнейших промышленных регионов страны.

На данном этапе в Приамурье работает три мощнейших золотоизвлекательных комбината, скоро будут запущены еще два. В 2014 году планируется строительство металлургического комбината для производства прямо восстановленного железа (в Канаде находится пока единственный). На ближайшие десять лет ожида-

ется только увеличение экспорта углеводородного сырья. Приоритетным направлением для газа Восточной Сибири и Дальнего Востока должен стать внутренний рынок, так же для создания высокотехнологичных комплексов газо и нефтехимии.

Согласно данным ведущего национального рейтингового агентства в России «Эксперт РА» за 2010-ый год, единственным регионом, потерявшим в рейтинге, оказался Хабаровский край, инвестиционный потенциал которого был понижен до более низкого уровня, что в определенной степени говорит не в пользу нового руководства края. При этом ряду регионов Дальнего Востока удалось улучшить свой инвестиционный климат. Эксперты объясняют повышение рейтинговых оценок благоприятными изменениями, которые происходят в регионе.

В частности, инвестиционный потенциал повысила Амурская область, однако, он однозначно недостаточен, учитывая благоприятное географическое положение Приамурья. Интерес для инвесторов в отношении области падает из-за слабой инфраструктуры для ведения бизнеса, высокого уровня преступности, неэффективного управления.

Главный конкурент Хабаровского – Приморский край занял первое место по инвестиционному потенциалу среди других регионов Дальнего Востока, что объясняется инвестиционными проектами, реализуемыми на его территории.

Более подробно с результатами рейтингового исследования можно ознакомиться в табл. 1 и 2.

Инвестиционные проекты на территории Приморского края, о которых упоминалось выше, реализуются, большей своей частью, в рамках подготовки к форуму АТЭС — 2012 в г. Владивостоке.

С момента присоединения в 1998 г. к форуму АТЭС Россия последовательно наращивает активность в его рамках.

Таблица 1
Условные обозначения рейтинговых оценок

Условное обозначение:	Значение рейтинга:
1A	Высокий потенциал-минимальный риск
1B	Высокий потенциал - умеренный риск
1C	Высокий потенциал - высокий риск
2A	Средний потенциал - минимальный риск
2B	Средний потенциал - умеренный риск
2C	Средний потенциал - высокий риск
3A	Низкий потенциал-минимальный риск
3B1	Пониженный потенциал - умеренный риск
3C1	Пониженный потенциал - высокий риск
3B2	Незначительный потенциал - умеренный риск
3C2	Незначительный потенциал - высокий риск
3D	Низкий потенциал - экстремальный риск

Таблица 2
Рейтинговые оценки регионов Дальнего Востока

Регион	Рейтинг	Динамика
Амурская область	3B1 (пониженный потенциал – умеренный риск)	Повышен 20.12.2010
Еврейская автономная область	3C2 (Незначительный потенциал - высокий риск)	Подтвержден 20.12.2010
Камчатский край	3C2 (Незначительный потенциал - высокий риск)	Подтвержден 20.12.2010
Магаданская область	3C2 (Незначительный потенциал - высокий риск)	Подтвержден 20.12.2010
Приморский край	2B (Средний потенциал - умеренный риск)	Повышен 20.12.2010
Республика Саха (Якутия)	3B1 (Пониженный потенциал - умеренный риск)	Подтвержден 20.12.2010
Сахалинская область	3C1 (Пониженный потенциал - высокий риск)	Повышен 20.12.2010
Хабаровский край	3C1 (Пониженный потенциал - высокий риск)	Понижен 20.12.2010
Чукотский автономный округ	3C2 (Незначительный потенциал - высокий риск)	Подтвержден 20.12.2010

Работа на этом направлении базируется на одобренной Президентом Российской Федерации В.В. Путиным в ноябре 2000 г. концепции участия России в форуме. В целом АТЭС рассматривается Россией не только в качестве локомотива интеграции в районе «тихоокеанского кольца», уникальной для АТР многосторонней структуры диалога по ключевым вопросам торговли и инвестиций, экономического и технического сотрудничества в регионе, но и как эффективный механизм взаимодействия по решению острых региональных проблем. Участие России в АТЭС используется для активного вовлечения потенциалов Сибири и Дальнего Востока в дей-

ствующие в рамках Форума механизмы экономической интеграции.

Координацией деятельности российских министерств и ведомств занимается созданная в декабре 2009 г. Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции под руководством Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации И.И. Шувалова.

В 2006 г. в г. Ханое Российской сторона заявила о готовности взять на себя в 2012 г. функции председательства в АТЭС и проведении саммита - встречи глав государств и правительств Форума – во Владивостоке.

Официальное оформление российской заявки на предсе-

дательство в АТЭС состоялось на сентябрьском (2007 г.) саммите АТЭС в г. Сиднее (Австралия), одновременно с объявлением США осуществлять такое председательство на Форуме в 2011 г.

В 2009 г. Минэкономразвития России усилило работу по координации участия федеральных органов власти в экономической деятельности форума «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС).

Под руководством Минэкономразвития России в декабре 2009 г. начала свою деятельность Межведомственная рабочая группа на уровне заместителя министра по определению приоритетных направлений деятельности АТЭС в период российского председательства в форуме АТЭС в 2012 году (председатель – заместитель Министра экономического развития Российской Федерации А.А. Слепнев). На первом заседании группы 3 декабря 2009 г. Минэкономразвития России выдвинуло предварительные предложения по приоритетным темам для подготовки российских проектов в АТЭС в 2010-2012 годах, которые легли в основу концепции председательства нашей страны в этом региональном объединении.

В контексте данной статьи особый интерес представляет реализация проектов Особых экономических зон (ОЭЗ) и Портовых особых экономических зон (ПОЭЗ) на территории Приморского края.

К 2008-му году в минэкономразвития были разработаны проекты создания нескольких особых экономических зон на Дальнем Востоке. Большинство из них так и осталось на уровне проектов и обсуждений различного рода «рабочих групп» и комитетов.

В том же 2008-ом году на заседании правительства РФ, в контексте критики социально-экономического развития ряда регионов Дальнего Востока, прозвучало высказывание тог-

дашнего премьер-министра РФ Виктора Зубкова о возможности создания на Сахалине и Камчатке особой экономической зоны.

ИА «РосФинКом» комментируя данное заявление, ссылался на источник в Минэкономразвития, который, в свою очередь, утверждал, что проекты предусматривают, прежде всего, создание ОЭЗ промышленно-производственных зон. Вместе с тем, он не стал раскрывать подробности этих проектов, сославшись на то, что пока никаких решений по этому вопросу не принято. Выступая на Международном инвестиционном форуме «Московский бизнес-диалог» в ноябре 2007 г., заместитель главы Минрегионразвития Максим Быстров среди возможных регионов формирования ОЭЗ портового типа назвал Дальний Восток. При этом упоминалась деятельность многочисленных ОЭЗ, например, в Калмыкии и Байконуре (Казахстан), которые использовались не для производства товаров и услуг, а главным образом для минимизации компаниями налогов.

В России особые зоны создаются сравнительно недавно, с 2005 года. Департамент особых экономических зон и проектного финансирования Министерства экономического развития РФ дает следующую информацию касательно деятельности особых экономических зон:

В настоящее время в Российской Федерации в порядке, установленном Федеральным законом от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», создаются 24 особые экономические зоны (ОЭЗ) четырех типов:

- 4 технико-внедренческие (Зеленоград, Дубна, Санкт-Петербург, Томск),
- 4 промышленно-производственные (Липецк, Татарстан, Самарская и Свердловская области),
- 3 портовые (в том числе на Дальнем Востоке),

· 13 туристско-рекреационные, из которых 6 – это горнолыжный кластер Северного Кавказа.

На сегодняшний день в ОЭЗ всех типов осуществляют свои проекты 294 инвестора, среди которых около 30 компаний с участием иностранных инвесторов из 16 стран мира. Общий объем заявленных инвестиций составляет более 350 млрд. рублей. За период функционирования ОЭЗ резидентами осуществлено инвестиций на сумму более 36 млрд. рублей, создано около 6 тыс. рабочих мест. На территориях ОЭЗ построено и введен в эксплуатацию 171 объект инженерной, транспортной, социальной и иной инфраструктуры ОЭЗ, из них: 118 объектов за счет средств ОАО «ОЭЗ» и его дочерних обществ, 53 объекта за счет средств резидентов ОЭЗ. Затраты на создание инфраструктуры ОЭЗ по состоянию на 1 июля 2011 г. составили 62 млрд. рублей, из них: 36 млрд. рублей средства федерального бюджета, 26 млрд. рублей – средства регионального бюджета.

В обеспечении деятельности ОЭЗ задействованы:

1. Минэкономразвития России осуществляет полномочия по нормативно-правовому регулированию, созданию и управлению ОЭЗ на территории ОЭЗ, определяет ключевые аспекты политики развития ОЭЗ.

2. Управляющая компания ОАО «Особые экономические зоны», которая была создана в 2006 г., ее единственным Акционером является государство. До 2010 г. компания действовала как заказчик строительства инфраструктуры, с 2010 г. начала осуществлять такие функции, как привлечение резидентов, распоряжение земельными участками, сопровождение проектов существующих и потенциальных инвесторов.

3. Субъект Российской Федерации (на территории которого создается ОЭЗ).

Рассмотрим проекты по созданию ОЭЗ на Дальнем восто-

ке более подробно. Первый проект - это создание портовой особой экономической зоны на территории Хабаровского края в г. Советской Гавани ведет свой отсчет с начала 2010 года. В июне 2008 года заявка Правительства Хабаровского края на создание на территории Советско-Гаванского муниципального района ПОЭЗ победила на федеральном конкурсе. В связи с работой по совершенствованию законодательной базы, а именно закона об ОЭЗ и мировым финансовым кризисом, процесс подписания Федеральным правительством соответствующего постановления затянулся почти на два года.

Основная цель создания ПОЭЗ «Советская Гавань» в Хабаровском крае - это строительство современного мощного многофункционального глубоководного порта. Его преимуществами являются удобное географическое положение - восточная оконечность БАМа, морские акватории с глубинами до 28 метров, что позволяет заходить в акваторию судам дедвейтом до 50 000 т (при существующей портовой инфраструктуре) и судам дедвейтом до 300 000 т (при развитии портовой инфраструктуры и возведении новых причальных мощностей). Основные виды деятельности, планируемые к осуществлению компаниями в ПОЭЗ, - перевалка железорудной продукции, контейнерных и других грузов. Особое внимание планируется уделить развитию судоремонта и развитию производства по переработке биоресурсов.

Таким образом, инвестиционная привлекательность порта Советская Гавань и ПОЭЗ связана, прежде всего, с потенциалом экспорта природных ресурсов и удобным расположением порта.

В январе 2010 г. Минэкономразвития России заключено трехстороннее соглашение с Правительством Хабаровского края и администрацией Советско-Гаванского муниципально-

го района о создании ПОЭЗ сроком на 49 лет (от 30 января 2010г. № 1105-ОС/Д25). Соглашением установлены следующие пропорции финансирования создания инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иной инфраструктуры портовой ОЭЗ за счет средств:

- федерального бюджета - 84%,
- бюджета Хабаровского края - 11 %
- бюджета муниципального района 5 %.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ на создание портовой ОЭЗ предполагается затратить порядка 4 млрд. рублей бюджетных средств, из них 3 150 млн. руб. - средства федерального бюджета, 593 млн. руб. - средства субъекта РФ и муниципального района.

Потенциальными резидентами стали девять предприятий. Все эти резиденты в настоящее время подтвердили свои намерения осуществлять производственную деятельность в портовой зоне. Согласно закону об ОЭЗ, резиденты вправе осуществлять в зоне только портовую деятельность. Под портовой деятельностью понимается строительство и реконструкция инфраструктуры морского порта, ремонт судов, строительство морских и речных судов, оптовая и биржевая торговля, переработка водно-биологических ресурсов.

Площадь портовой ОЭЗ на территории Хабаровского края на первом этапе составляет 2,9 кв. км с последующим увеличением до 4,5 кв. км. Границы ПОЭЗ входят земельные участки от мыса Марии вдоль побережья и до северо-восточного конца бухты Окоча. Это, включая территорию бывшего Северного завода, и от мыса Николая, включая бывшую территорию завода «Якорь», до мыса Ольги. Дополнительное увеличение портовой зоны общей площадью 1,6 кв. км располагается от бухты Маячная, вдоль

побережья, до мыса Вячеслава и далее до мыса Муравьева. Эти варианты границ предложены Администрацией муниципального района, но еще не утверждены.

За истекший период проделана следующая работа по созданию ПОЭЗ в Хабаровском крае:

1. В январе 2011 года были определены границы первой очереди ПОЭЗ на свободных участках мыса Марии и мыса Муравьева, общей площадью 2,9 кв. км (от 17 января 2011г. № С-2-ОС/Д25).

2. Сформирован Наблюдательный совет и Экспертный совет

3. К настоящему моменту закончена разработка основополагающего документа - Концепции создания и развития ПОЭЗ, включающая архитектурно-строительную концепцию, которая была рассмотрена в апреле 2011 года в Минэкономразвития России и на заседании Наблюдательного совета ПОЭЗ в Хабаровске 26 апреля 2011 года.

Заказчик - ОАО «ОЭЗ» и разработчик (был определен по итогам конкурса) - АО «Исследовательский Институт Номура, Лтд.» (Япония) и ООО «Финансовый и организационный консалтинг» в ближайшее время готовы подписать акт о выполненных работах.

Следующим этапом предстоит разработать и утвердить проект планировки территории и плана обустройства и соответствующего материально-технического оснащения ПОЭЗ.

Вместе с тем, на динамику развития портовой ОЭЗ в значительной мере оказывают влияние следующие факторы:

1. Низкая пропускная и провозная способностью Байкало-Амурской магистрали в направлении двух портов (Советская Гавань и Ванино). Объем грузооборота субъектов, осуществляющих деятельность в настоящее время, и тех, кто будет осуществлять ее в перспективе, в рамках ПОЭЗ, по прогнозам к

2015 году составит 12 млн. тонн, к 2020 - 17,4 млн. тонн. Существующая провозная способность участка Ванино - Совгавань-Город - до 4,5 млн. тонн. Таким образом, возможности пропускной способности этого участка железной дороги не соответствуют прогнозируемому грузопотоку.

В этой связи важнейшим условием обеспечения устойчивого развития ПОЭЗ является развитие транспортной инфраструктуры. Организация высокоэффективного транспортного узла (железная дорога - аэропорт - автомобильная дорога - морской порт) позволит реализовать конкурентные преимущества проекта и значительно повысить его инвестиционную привлекательность. В рамках федеральных программ развития транспорта и Дальнего Востока запланированы крупномасштабные проекты по модернизации отдельных участков БАМа. Кроме того, планируется реконструкция станций, обслуживающих Ванино-Советско-Гаванский транспортно-промышленный узел.

Однако в рамках ФЦП не предусмотрено строительство железнодорожных подходов в районе ПОЭЗ к поселку Лососина Советско-Гаванского района, а также к перспективным свободным территориям в акватории залива и в районе мыса Муравьева и мыса Ольги.

2. Следующая проблема - недостаточность энергетической и коммунальной инфраструктуры. Действующие мощности электросетевого хозяйства Советско-Гаванского района не смогут обеспечить надежное энергоснабжение портовой ОЭЗ. В этой связи для удовлетворения возрастающего спроса на электрическую энергию в 2011-2013 гг. планируется строительство ТЭЦ в г. Советская Гавань электрической мощностью 120 МВт.

3. Низкий уровень жизни в Советско-Гаванском районе Хабаровского края. Вследствие низкого уровня и качества жизни

населения, в районе наблюдается снижение численности населения, что сокращает возможности для создания новых производственных мощностей. Обеспечение ПОЭЗ квалифицированными кадрами планируется частично осуществлять за счет привлечения трудовых ресурсов.

Таким образом, территория, определенная под создание ПОЭЗ, испытывает ряд затруднений, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность проекта.

За период действия портовой ОЭЗ должны быть достигнуты следующие показатели финансово-экономической эффективности ее функционирования:

- привлечение внебюджетных источников финансирования не менее 28,5 млрд. руб.;
- создание не менее 4 тыс. рабочих мест;
- увеличение грузооборота портовой ОЭЗ до 28,5 млн. т.

Следующие проекты непосредственно относятся к подготовке саммита АТЭС в регионе.

Первый из них - это создание на территории о. Русский Приморского края туристско-рекреационной особой экономической зоны, который реализуется на данной территории с середины 2010 года.

В России создано семь ОЭЗ туристско-рекреационного типа. 31 марта 2010 г. правительство РФ было принято решение о создании особой экономической зоны на острове Русский, постановление правительства подписал Владимир Путин.

Основными целями создания особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Остров Русский» (ОЭЗ ТРТ «Остров Русский») являются: развитие туристско-рекреационного потенциала Приморского края и г. Владивостока; привлечение дополнительных инвестиций в туристические объекты острова Русский; обеспечение занятости населения; улучшение здоровья и качества

жизни населения за счет роста доступности туристских и санаторно-курортных услуг; сохранение окружающей среды, природных и культурных ценностей; развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры Владивостока. Преимуществами Владивостока перед другими городами и регионами названы его геополитическое и транспортное расположение, туристско-рекреационный и историко-культурный потенциал, биоресурсы территории и акватории Японского моря, уровень образования и квалификации кадров, наличие научно-образовательного а также финансово-инвестиционного потенциала, уровень деловой активности.

Заказчиком на разработку концепции ОЭЗ ТРТ «Остров Русский» выступало ОАО «Особые экономические зоны». Согласно техническому заданию, работа над концепцией подразделяется на два этапа.

Первый - подготовка аналитического обоснования создания ОЭЗ, в частности, маркетинговый анализ текущего состояния, перспектив создания, развития и инвестиционной привлекательности ОЭЗ ТРТ «Остров Русский», анализ инфраструктуры, необходимой для создания и развития ОЭЗ, с учетом создаваемой для саммита АТЭС-2012, маркетинговая стратегия развития ОЭЗ, риски и управление ими, оценка эффективности проекта. В задачи первого этапа входит определение количества резидентов, необходимых объемов внебюджетных инвестиций, количества создаваемых рабочих мест и мест размещения, масштабов туристических потоков на территории ОЭЗ ТРТ и др. Эти оценки даются на краткосрочную перспективу (2011-2013 годы), среднесрочную (2013-2020 годы) и долгосрочную перспективу (с 2020 года до окончания срока существования ОЭЗ ТРТ «Остров Русский»).

На втором этапе разрабатываются архитектурно-планиро-

вочные материалы. Срок выполнения всех работ достаточно жесткий – от 90 до 120 календарных дней с даты заключения договора. Т. е. максимум к октябрю текущего года концепция должна быть готова.

В мае 2011 года ОАО «Особые экономические зоны» известило на своем сайте об отказе от проведения открытого конкурса ценой в 25 млн руб. на выполнение работ по разработке концепции создания и развития туристско-рекреационной особой экономической зоны на территории острова Русский.

То, что заказчик отказался от проведения конкурса, оказалось неожиданностью как для курирующих это направление структур администрации Приморского края, так и для потенциальных участников.

Одним из претендентов на участие и победу в конкурсе на разработку концепции зоны «Остров Русский» выступал Владивостокский институт «Приморгражданпроект» который, еще несколько лет назад, совместно с учеными нескольких институтов ДВО РАН, сделал по заказу администрации Приморского края первую оценку рекреационного потенциала о. Русский. С данным анализом губернатор края Сергей ДАРЬКИН познакомил Владимира Путина, во время его посещения Приморского края. Вот, собственно, откуда берет начало сама идея подобного проекта.

Таким образом, на сегодняшний день, наибольшие шансы на реализацию проекта имеют два претендента – компания «Гипрогор» – проектировщик объектов Сочи и форума АТЭС, и «Международный центр развития регионов». Как показывает практика, конкурировать с данными компаниями региональным предприятиям весьма затруднительно. Также в конце октября 2011-го года в Приморье завершилась выездная рабочая сессия международных экспертов привлеченных к раз-

работке концепции создания и развития туристско-рекреационной особой экономической зоны на территории острова Русский. В ней приняли участие эксперты компании «MasterConsult Services Pte Ltd» (ведущая компания Сингапура в сфере стратегического консалтинга в области туризма и индустрии гостеприимства), а также представители «Института региональной политики» (Москва). Цель поездки – сбор информации, аналитических материалов, для разработки самой концепции.

Еще один крупный инвестиционный проект края это создание Портовой особой экономической зоны Порт «Восточный».

Порт всегда назывался «экспортными воротами», «выходом» Транссибирской магистрали к Тихому Океану, но его возможности гораздо шире. Конкурсные документы по ПОЭЗ в порту «Восточный» были подготовлены Администрацией Приморского края совместно с местными органами власти. Концепция ПОЭЗ в Приморье и технико-экономическое обоснование ее создания были подготовлены специалистами Дальневосточного научно-исследовательского, проектно-изыскательского и конструкторско-технологического института морского флота (ОАО «ДНИИМФ»).

В исследованиях использовались инструменты предпроектного экономического моделирования: большую часть работ заняли прогнозы, аналитические, маркетинговые и экономические исследования.

Поиск путей к увеличению спроса на услуги порта привел к «товародвижению», в отношении которого закон №340-ФЗ от 25 декабря 2009 года предусматривает льготы. Ключ к достижению эффективности был найден в реализации очевидных возможностей Приморья, порта Восточного и его припортовых территорий обеспечить решение следующих задач:

- войти в азиатскую систему складов готовой продукции и в систему торговли в АТР;
- изменить маршруты товародвижения из АТР в восточные районы страны с организацией оптовой торговли на базе возможностей ПОЭЗ;
- реализовать транзитный потенциал страны, имеющийся в южном Приморье.

Сегодня грузы из Японии, Южной Кореи, Китая и т. д., прежде чем попасть на Дальний Восток, «преодолевают» более 30 тыс. км., включая морскую перевозку через Суэцкий канал, доставку на европейские склады, перевозку на российские склады с дальнейшей перевозкой на восток по всей территории России. В то время как прямой маршрут составляет 1-2-3 тыс. км. Существующий маршрут выгоднее зарубежным логистическим компаниям. А для государства, производства и населения это убыточно: дорого и мы платим за эти услуги иностранным перевозчикам, зарубежным транспортно-логистическим компаниям и складскому бизнесу, не развивая собственный.

Та доля внешнеторгового товарооборота стран АТР (Японии, Южной Кореи, Китая и т. д.), которая географически тяготеет к использованию маршрутов через южное Приморье, всячески «избегает» транзита через Россию, поскольку нет инфраструктуры и соответствующего сервиса. Теряем миллиарды долларов, не зарабатывая и не развиваясь.

Обороты ПОЭЗ на 2020 год могут составить более 30 млрд. долл., из них значительная часть может быть сформирована за счет торговли, торговой логистики и складского сервиса (десятки млрд. долл. в год), обороты транспортных сегментов ПОЭЗ оцениваются в млрд. долл. в год.

Одним из важнейших залогов успеха в решении поставленных задач является развитие инфраструктуры морского транспорта. Это необходимо

для реализации национальной и транспортной политики страны на Тихоокеанском региональном направлении. Например, в соответствии с поручениями Президента Российской Федерации № ПР-810 от 17.05.07, необходимо обеспечить ускоренное развитие инфраструктуры морского порта для обеспечения необходимых темпов роста экономики страны, включая развитие морских портов (в перечне портов указан, в том числе, и морской порт Восточный, как один из крупнейших портов страны, обладающий специализированными мощностями), включая создание особых портовых экономических зон и логистических центров в крупнейших портах, обеспечивая финансирование и ускоренное развитие железнодорожной и автодорожной инфраструктуры на ближайших и дальних подходах к портам и т. д.

Организация складской деятельности (таможенные, бондовые и консигнационные склады), развитие оптовой торговли на базе возможностей ПОЭЗ в порту Восточном позволит создать российскую торговую инфраструктуру на Дальнем Востоке, а не в Финляндии. Это оптимизирует маршруты товародвижения в стране.

Появится обратная загрузка Транссибирской магистрали и увеличится ее мощность. Реа-

лизуем транзитный потенциал. Интегрируемся в международную систему товародвижения и обеспечим рост конкурентоспособности российских товаров на рынках АТР. Снизим оптовую и розничную стоимость российских и импортных товаров.

Эти возможности и эффекты позволят добиться значительного мультипликативного результата как минимум, для Дальнего Востока.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ

2. Таможенный кодекс Таможенного союза в редакции Протокола от 16.04.2010

3. Федеральный закон об Особых экономических зонах в Российской Федерации N 116-ФЗ 22 июля 2005 года в редакции Федеральных законов от 03.06.2006 N 76-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ, от 30.10.2007 N 240-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ, от 25.12.2009 N 340-ФЗ, от 01.07.2011 N 169-ФЗ, от 18.07.2011 N 215-ФЗ, от 18.07.2011 N 242-ФЗ, от 07.11.2011 N 305-ФЗ, от 30.11.2011 N 365-ФЗ, от 03.12.2011 N 392-ФЗ, от 06.12.2011 N 409-ФЗ

4. Федеральный закон о внесении изменений в Федераль-

ный закон «об особых экономических зонах в российской федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации N 340-ФЗ от 25.12.2009 в редакции Федерального закона от 30.11.2011 N 365-ФЗ

5. Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010 года

6. ПОЭЗ в порту Восточном: концепция приглашения «Дальневосточный научно-исследовательский, проектно-изыскательский и конструкторско-технологический институт морского флота (ДНИИМФ)» / http://www.dniimf.ru/ru/semenikhin_poez

7. Проекты создания особых экономических зон на Дальнем Востоке ИА «РосФинКом» / <http://www.rosez.ru>

8. Конкурс на создание концепции ОЭЗ на острове Русском \PrimaMedia.ru / <http://primamediaru/news/economics/05.05.2011/154600/konkurs-na-sozdanie-kontseptsii-oez-na-ostrove-russkom-otmenili.html>

9. Портовая особая экономическая зона Советская Гавань / Агентство по привлечению иностранных инвестиций / <http://fipa.khabkrai.ru/info/gavan/>

К вопросу оценки уровня зрелости системы инновационных технологий

Брутян Мурад Мурадович
аспирант РАНХиГС e-mail:
m_brut@mail.ru

Рассматривается проблема оценки уровня готовности системы, состоящей из набора компонент (подсистем), представляющих собой инновационные технологии. Описаны основные шаги необходимые для проведения эффективной оценки уровня готовности подсистемы. Приведена схематическая цепь критериев оценки зрелости технологии. Отмечена важная роль, которую в общей оценке системы играет степень готовности взаимной интеграции отдельных подсистем. Предложена новая методика оценки и на конкретном примере дан расчет уровня готовности системы инновационных технологий.

Ключевые слова: инновационные технологии, уровень готовности, зрелость системы, интеграция, критерии оценки

Concerning the problem of innovative technology systems maturity assessment
Brutyay M.M.

The problem to readiness level assessment of the system consisting of set components (subsystems), representing innovative technologies is considered. The basic steps necessary for carrying out of an effective assessment of the subsystem readiness level are described. The criteria schematic chain of an assessment of the technology maturity is offered. Important role which plays the degree of mutual integration readiness of separate subsystems in general system assessment is mentioned. The new technique of an assessment is offered and calculation of system readiness level of innovative technologies is given on concrete example.

Keywords: innovation technologies, readiness level, system maturity, integration, assessment criteria

Мировой опыт показывает, что успешными в современной глобальной экономике являются лишь те компании, которые адекватно и быстро реагируют на изменения запросов потенциальных потребителей. Для решения этой управленческой задачи необходим обоснованный социально-экономический прогноз на будущее, анализ развития всего спектра научных исследований с выявлением потенциально революционных направлений науки, способных изменить производство. Важную роль при этом играет оценка вероятности успеха разработки, потребных ресурсов и сроков возможного появления прорывных технологий, способных составить жизнеспособную целостную систему и стать основой нового конкурентоспособного продукта.

Под технологией понимается динамическая система, операции и процедуры, правила, стандарты, эталоны и нормы технологической деятельности, управление технологическим процессом, необходимые для этого знания, энергетические, сырьевые, кадровые и иные ресурсы, а также совокупность ее экономических и иных последствий, определенным образом влияющих и изменяющих социальную и природную «среду обитания» данной системы [1, 2]. В 1950-1960 гг. широкое распространение, особенно на Западе, получило понятие «критические технологии». К ним относят технологии, играющие главную роль в жизнеобеспечении общества, его геополитическом и экономическом могуществе. Ключевое значение при этом играют технологические инновации, которые представляет собой процесс обновления производственного потенциала, направленный на повышение производительности труда и экономию энергии, сырья или других ресурсов, что в свою очередь дает возможность увеличить объем получаемой прибыли.

Как правило, от технологической идеи до ее реализации в промышленных масштабах проходит достаточно продолжительный период времени, связанный с обоснованием предлагаемой технологии, ее апробации в модельном и/или полунатурном эксперименте, оценки готовности производства, влияния на экологию и т.д. [3, 4]. Для обеспечения высокой конкурентной способности будущего изделия должен быть рассмотрен ряд альтернативных вариантов технологии, вероятность успеха в реализации каждой из которых неодинакова. При решении этой управленческой задачи возможны различные с точки зрения методики подходы. Известна технология CALS, которая позволяет обмениваться информацией об изделиях всем заинтересованным участникам жизненного цикла: разработчикам, серийным производителям, эксплуатирующим организациям, исполнителям технического обслуживания и ремонта и т.д., в рамках единого информационного пространства в реальном масштабе времени [5]. Очевидно, что во всех методологиях важнейшим шагом является оценка степени готовности передовой технологии перед ее передачей на следующий уровень. Процесс разработки новых технологий неизбежно сталкивается с тремя основными проблемами: уровень финансирования, график работы и ее интенсивность. Понятно, что своевременное финансирование в полном объеме уменьшает неопределенность и степень риска по всем этим трем проблемам. Уров-

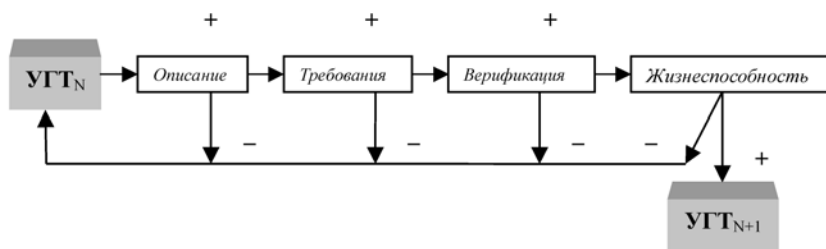


Рис. 1. Последовательность генерации критериев оценки уровня готовности технологии

ни готовности технологий (УГТ) разработаны для того, чтобы установить единую метрику, которой могли бы пользоваться специалисты различных организаций, как руководители, менеджеры, так и системные разработчики. Поэтому УГТ не связаны с определенной технической дисциплиной и конкретным разделом науки. Кроме того, использование подобной методики дает возможность оценивать риски, связанные с продвижением новых технологий и их отдельных компонентов.

Инновационный процесс весьма сложен и в какой-то степени непредсказуем, но он чрезвычайно важен, так как при его осуществлении достигаются жизненно значимые результаты: научные, экономические, социальные, экологические и политические. Сложность рассматриваемой задачи носит объективный характер и связана с необходимостью проведения комплексной оценки вклада каждой разрабатываемой технологии в основное направление. Можно сказать, что УГТ – это ряд управленческих методик, которые позволяют провести оценку степени готовности (зрелости) технологии, либо провести последовательное сравнение уровней готовности различных технологий в контексте определенной системы [6]. При использовании уровней готовности технологии обеспечивается последовательная поддержка полного инновационного цикла, состоящего из этапов генерации знаний, трансформации знаний в опытные разработки и коммерциа-

лизации технологий. Детализированный процесс оценки готовности технологии (ОГТ) зависит от специфики предполагаемого применения в системе.

Рассмотрим наиболее общие (основные) шаги для проведения эффективной оценки технологической готовности:

- формальное определение и описание ОГТ (ясно сформулированные критерии, расклад уровней на интервалы по времени, методика использования получаемых данных в общем технологическом процессе);
- сбор необходимых данных об операционной среде и области предполагаемого применения технологии в системе;
- составление списка людей, задействованных в процессе ОГТ и определение их полномочий и обязанностей;
- написание отчетов и другой технической документации (для чего необходимо проводить предварительные совещания и заседания специалистов, задействованных в разработке данной технологии);
- проведение конкретной ОГТ, зачастую сопровождающейся контролем со стороны специального надзорного комитета;
- написание и предоставление обобщающего отчета по проведенной ОГТ.

Существует набор определенных критериев, которые должны использоваться при проведении типичной (стандартной) ОГТ. Эти специальные критерии разработаны и используются для того, чтобы определить соответствует ли рассматриваемая технология много-

факторному понятию «зрелости», которое в конечном итоге и является основным индикатором достижения конкретного УГТ. Определенный уровень считается достигнутым только после того, как все критерии будут удовлетворены. Схематично цепочка этих критериев в структуре правильного проведения типичной ОГТ представлена на рис. 1.

Для проведения ОГТ на любом этапе готовности технологического новшества необходимо собрать соответствующую информацию о технологии для принятия ответственного решения: достигла ли она или нет конкретного уровня готовности.

Рассмотрим теперь каждый из этих критериев более подробно.

1. Описание: подробное описание деталей исследования и разработок, связанных с продвигаемой передовой технологией. В данный блок включаются вопросы, касающиеся определения степени использования специально отобранных материалов, приборов и инструментов, необходимых для создания модели, прототипа, либо опытного образца внедряемой технологии.

2. Требования: оценка наиболее вероятных последствий применения передовой технологии. В частности, обоснованы ли характеристики достаточно полно, чтобы можно было судить, насколько готовый инновационный продукт будет соответствовать предъявляемым тактико-техническим требованиям.

3. Верификация: описание среды (моделирование условий эксплуатации в лабораторных условиях), в которой проводилось тестирование разрабатываемой системы, и степени ее адекватности предполагаемой среде эксплуатации. Определение степени соответствия данного УГТ требованиям операционной среды.

4. Жизнеспособность: пред-

полагаемая будущая жизнеспособность новой технологии, включающая оценку уровня технического риска ее продвижения и усилий, необходимых для его (риска) полного устранения. Данный блок позволяет понять может ли данная инновация разрабатываться в дальнейшем и если да, то каков технический риск продвижения на следующий уровень готовности, и каковы требуемые усилия по его (риска) нивелированию.

Из рис. 1 видно, что переход на следующий $N+1$ уровень готовности возможен только при положительных (на рисунке знак «+») ответах на каждый из четырех критериев. В случае отрицательного (на рисунке знак «-») ответа, хотя бы на один из критериев, следует возврат на N уровень для соответствующей доработки. Дополнительный элемент, который по необходимости должен быть рассмотрен и учтен в контексте ОГТ – это время. В частности, если технологическая разработка была проведена в прошлом, а технология нуждается в доработке либо переоценке в настоящее время, особое внимание следует уделить возможному моральному устареванию технологии.

Перейдем теперь к вопросу оценки зрелости системы инновационных технологий (СИТ). Подобные системы возникают, как правило, при внедрении высокотехнологичных инновационных проектов, имеющих существенное социальное и экологическое значение, например, в аэрокосмической области [7, 8]. В качестве примера можно привести формирование инновационного проекта пассажирского самолета в целом или одного из его значимых элементов: авиационного двигателя, системы управления, силовой конструкции планера и т.д. В этом случае оценка уровня готовности должна предполагать наличие более одной технологии, которые функционируют в системе. Проект может состоять из набора

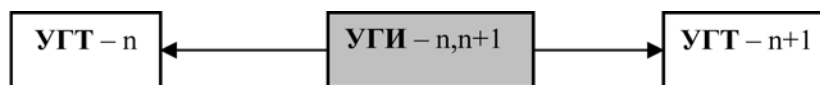


Рис. 2. Схема элемента интерфейса взаимодействия отдельных технологий в общей системе

технологий подсистем, которые вышли на высокий уровень готовности, однако на системном уровне этот набор может плохо интегрироваться, а потому полная система может иметь низкий уровень готовности с большим техническим риском. Правильный подход к проведению ОГТ тогда будет заключаться в оценке каждой подсистемы в отдельности с учетом возможных выгод от их совместного применения.

Уровни УГТ не обеспечивают оценки технического риска полной системы. Хотя их применение построено по иерархическому принципу, необходимо тщательно рассматривать риски интеграции всей системы независимо от используемой методики оценки УГТ. Определение уровня готовности полной системы должно преследовать следующие цели (дать ответы на следующие вопросы) [6]:

- будет ли заявленная программа технически успешной?
- будет ли предлагаемый проект успешно работать как система?
- будет ли система в целом соответствовать заявленным требованиям?

Ответы на эти вопросы во многом зависят от зрелости технологий, которые используются в отдельных подсистемах, а также от возможности их удачной взаимной интеграции.

Интеграция – это объединение и координирование отдельных компонент в единый модуль через интерфейс совместного взаимодействия различных технологий. Схематически взаимодействие « n »-й с « $n+1$ »-й компонентой системы изображено на рис. 2.

Рассмотрим кратко современный экспертно-тестовый подход к оценке уровней готов-

ности интеграции технологических инноваций (УГИ), входящих в единый инновационный проект – систему инновационных технологий [9]. Описание конкретных уровней готовности интеграции от первого до девятого, выглядит следующим образом:

Уровень 1: Интерфейс взаимодействия отдельных подсистем детально идентифицирован. Это самый низкий уровень готовности интеграции.

Уровень 2: Определена специфика и носитель интеграции отдельных технологий (компонент) системы.

Уровень 3: Установлено, что две технологии могут не только влиять друг на друга, но могут также быть связаны друг с другом полезным образом. Этот уровень представляет собой первый реальный шаг к интеграционному процессу.

Уровень 4: Установлено, что две технологии могут успешно обмениваться информацией, и существуют механизмы проверки этого.

Уровень 5: Установлено, что все компоненты системы надежно управляются и есть уверенность, что они могут составить единую систему.

Уровень 6: Имеется возможность не только управлять отдельными компонентами, но также надежно определять все параметры их взаимного влияния.

Уровень 7: Установлено, что интеграция работоспособна с технической точки зрения и определены ее основные параметры: производительность, надежность и т.д.

Уровень 8: Проведена демонстрация на уровне системы в соответствующей среде. На этом этапе могут быть выявлены дефекты, неизвестные до осуществления полной интег-

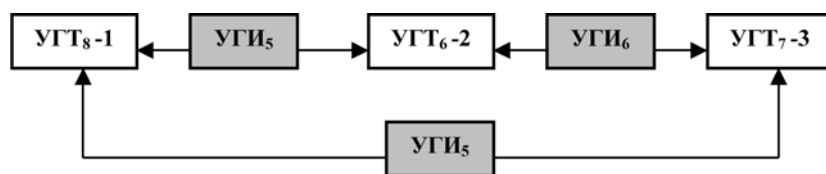


Рис. 3. Система инновационных технологий «СИТ=УГТ+УГИ»

рации всех подсистем.

Уровень 9: При выполнении поставленной задачи (миссии) штатная система прошла успешную проверку в реальных условиях.

По смыслу понятно, что движение уровня готовности интеграции к девятому уровню связано с соответствующим движением к девятому уровню и уровням готовности технологий. УГИ двух подсистем не может быть высоким, если уровни их технологической готовности сильно отличаются друг от друга. Поэтому совершенствование взаимной интеграции «подтягивает» уровни готовности отдельных компонент и, как следствие, повышает уровень готовности всей системы в целом.

Для проведения оценки на различных уровнях готовности интеграции, следует последовательно ответить на специально поставленные вопросы, каждый из которых несет в себе определенный смысл. Ясно, что для оценки зрелости всей системы, как единого продукта, простой средневзвешенной «суммы» УГТ_i – оценок входящих в нее технологий будет явно недостаточно. Здесь $i=1,2,\dots,n$, где n – количество новых технологий, входящий в систему. Упрощенный «механический» процесс соединения системы из входящих в нее компонентов не даст правильного результата, Дело в том, что отдельные технологии в системе взаимодействуют друг с другом, а уровень готовности взаимной интеграции различных подсистем может отличаться. При этом уровень зрелости системы в целом естественно зависит от УГИ, хотя это влияние на конечный результат менее значимо, чем собственное влия-

ние самих УГТ [9].

Таким образом, заключаем, что уровень зрелости S системы инновационных технологий является функцией, не только уровня готовности технологий, но также и уровня готовности их взаимной интеграции. Другими словами $S = Function(UGT_i, UGI_{ij})$, где UGI_{ij} – уровень интеграции между UGT_i -й и UGT_j -й технологиями (компонентами рассматриваемой системы). Принимая далее, что относительное влияние уровней интеграции компонент меньше влияния уровней готовности самих компонент, имеем:

$S = F(UGT_i, \alpha_{ij} UGI_{ij})$,
где α_{ij} – элементы матрицы взаимной интеграции технологий, $0 < \alpha_{ij} < 1$:

$$\alpha_{ij} = \begin{pmatrix} 0 & \alpha_{12} & \alpha_{13} & \dots & \alpha_{1n} \\ \alpha_{21} & 0 & \alpha_{23} & \dots & \alpha_{2n} \\ \alpha_{31} & \alpha_{32} & 0 & \dots & \alpha_{3n} \\ \dots & \dots & \dots & 0 & \dots \\ \alpha_{n1} & \alpha_{n2} & \alpha_{n3} & \dots & 0 \end{pmatrix}. \quad (1)$$

Матрица (1) симметрична ($\alpha_{ij} = \alpha_{ji}$), поскольку взаимная интеграция i -й компоненты с j -й и j -й компоненты с i -й по понятным причинам одинаковы. Не все коэффициенты α_{ij} обязательно отличны от нуля, их конкретные значения, также как и конкретные значения УГТ_i и УГИ_{ij} определяют (назначают) эксперты на основании экспертно – тестовых методик.

В системе не все ее компоненты могут быть связаны определенными уровнями интеграции. Пусть m – количество отличных от нуля взаимных связей с определенным уровнем готовности. Тогда уровень зрелости S системы инновационных технологий можно определить, например, как среднее арифметическое от совокупных

значений УГТ_i и УГИ_{ij}, а именно:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^n UGT_i + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \alpha_{ij} UGI_{ij}}{n + m}. \quad (2)$$

Коэффициент $1/2$ в формуле (2) возникает из-за того, что взаимную интеграцию i -й и j -й компонент при суммировании следует учитывать один раз.

Рассмотрим теперь систему, в которой каждые из n компонент связаны друг с другом определенным ненулевым уровнем интеграции и пусть, для простоты, все элементы матрицы α_{ij} одинаковы и равны α . В этом случае количество m взаимных связей подсистем можно выразить через число компонент n , входящих в систему. Несложные вычисления дают $m = C_n^2$, откуда получаем:

$$m = \frac{n(n-1)}{2}. \quad (3)$$

С учетом соотношения (3) и формулы (2) выражение для вычисления S в этом случае записывается следующим образом:

$$S = \frac{2}{n(n+1)} \left(\sum_{i=1}^n UGT_i + \frac{\alpha}{2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n UGI_{ij} \right). \quad (4)$$

Формулы (2) и (4) позволяют на основании экспертных оценок получить количественное выражение УГС с учетом УГИ. На рис. 3, для примера, представлена некоторая схема системы инновационных технологий, состоящей из трех компонент: УГТ-1, УГТ-2 и УГТ-3, находящихся соответственно на 8-м, 6-м и 7-м уровнях готовности. Все компоненты связаны друг с другом определенными уровнями интеграции. Эти уровни готовности интеграции УГИ также различны: 5-й между УГТ-1 и УГТ-2, 6-й между УГТ-2 и УГТ-3, 5-й между УГТ-1 и УГТ-3 (уровни готовности помечены нижними индексами).

Как нетрудно видеть, в нашем примере (см. рис. 3) $n=m=3$. При значении параметра $\alpha=0$ формула (4) дает величину $S=3.5$. Это наименее воз-

можное значение (оценка снизу), которое соответствует полному отсутствию влияния интеграции подсистем на уровень зрелости S системы в целом. При максимальном влиянии (оценка сверху) $\alpha = 1$; в этом случае (4) дает значение $S = 6.2$. В наиболее реалистическом случае величина параметра α равна примерно 0.5; в этом случае получаем, что уровень зрелости S системы инновационных технологий, приведенных на рис. 3, равен $S = 4.8$. Другими словами система находится только на пятом уровне готовности, несмотря на то, что по отдельности ее компоненты находятся на шестом, седьмом и восьмом уровнях. Из приведенного примера видно, что значения УГИ_{ij} также как и значения α_{ij} оказывают заметное влияние на величину S . Таким образом, заключаем, что для получения правильной оценки степени зрелости системы в целом необходимо учитывать также и уровень взаимной интеграции ее подсистем. Переход от низких значений S к более высоким значениям свидетельствует о возрастании уровня зрелости системы (готовности к эксплуатации). Необходимо особо отметить итеративный характер процесса создания системы и существующий потенциал для конкурентной активности в области разработки подсистем.

Одним из известных подходов к решению практических многокритериальных задач различного характера и сложности является метод анализа иерархий (МАИ), суть которого заключается в количественном выражении качественных суждений [10]. Практическая реализация МАИ показала свою эффективность в задачах оценки недвижимости, выбора руководителя, выбора провайдера, муниципального транспорта и т.п. Что касается оценки авиационных технологий, то здесь ситуация существенно иная и более сложная. Во-первых, необходимо понимать, что важ-

нейшую роль во всей процедуре играет выбор критериев, поэтому важно, чтобы при их выборе выполнялось как минимум два следующих условия:

- подбор частных критериев должен производиться экспертами высокой квалификации в области, где принимается решение;

- эксперты должны сознавать и нести ответственность за принятое решение.

Основная проблема заключается в том, что оцениваемые инновационные технологии могут быть посвящены различным областям теоретической и прикладной авиационной науки. Например, одна новая технология может быть связана с техникой и методикой эксперимента, другая с компоновкой маневренного самолета, а третья с улучшением аэродинамических характеристик пассажирского воздушного судна. В этой ситуации процедура попарного сравнения, заложенная в процедуру МАИ, выглядит весьма проблематичной.

Предлагаемая в работе экспертно-тестовая методика оценки УГС с учетом УГИ подсистем, свободная от указанных недостатков, выглядит предпочтительнее МАИ. При выводе формул (2) и (4) для определения значения уровня зрелости S системы инновационных технологий использовалось среднее арифметическое значение от совокупных значений УГТ_i и УГИ_{ij}. Для вычисления средних значений УГТ_i и УГИ_{ij} можно использовать среднее геометрическое значение как, например, делается при вычислениях в МАИ, а среднее арифметическое использовать только при окончательном вычислении значения S . Тогда формула (4) примет следующий вид:

$$S = \frac{\left(\prod_{i=1}^n \text{УГТ}_i \right)^{1/n} + \alpha \left(\prod_{i=1}^n \prod_{j=1}^n \text{УГИ}_{ij} \right)^{1/n}}{2} \quad (5)$$

Нетрудно убедиться, что расчет по формуле (5) для наиболее реалистического случая

$\alpha = 0.5$ в рассмотренном выше примере дает практически ту же величину, что и расчет по формуле (4), а именно 4.78 вместо 4.83. Поэтому заключаем, что выбор формы осреднения не оказывает заметного (качественного) влияния на финальный результат.

Окончательную оценку зрелости системы, разумеется, должны давать соответствующие экспертные группы. Практическое значение предлагаемого нового подхода заключается в том, что при проведении оценки эксперты получают возможность стандартным образом рассчитать конкретное значение уровня зрелости системы, поскольку методика основана на унифицированных формулах (2) или (4), которые учитывают как уровень готовности отдельных компонент системы, так и уровень готовности их взаимной интеграции. При этом, разумеется, остается не затронутым широкий круг вопросов, связанный, например, с оценкой уровней готовности производства, логистики и программного обеспечения, рассмотрение которых выходит за рамки настоящей статьи. Так, в СССР была разработана единая система технологической подготовки производства как способ увеличения эффективности производства и качества продукции. Опыт использования данной методики в различных отраслях машиностроения показал, что можно добиться значительного ускорения процесса разработки технологии, сократить в 2-3 раза время промышленного освоения новых изделий. Данная система была особенно полезна для решения проблем технологичности изделий и создания малооперационных процессов. Проблема технологичности изделий связана с достижением оптимальных затрат при осуществлении производства, эксплуатации и ремонта для установленных показателей качества, объема выпуска и выполнения работ. Развитие малооперационных тех-

нологических процессов подразумевает, что детали и изделия получают с помощью минимального числа технологических и вспомогательных операций при максимальной их концентрации на единицу производственной площади. В частности, для решения указанных проблем в авиастроении разрабатываются CALS-технологии [11], а также иные подходы к оценке уровня текущей зрелости непосредственно производства, логистики, информационного и кадрового обеспечения, а также иных актуальных вопросов, связанных с продвижением перспективных инновационных проектов [12].

Изложенный в работе эффективный менеджмент УГТ системы технологий является важным самостоятельным элементом всего бизнес процесса разработки и внедрения инновационных проектов. От него в конечном итоге во многом зависит окончательный коммерческий успех всего проекта. Умелое использование предлагаемой методики, наряду с другими подходами, связанными с поддержкой технологий на протяжении всего жизненного цикла продукта, дает возможность

разработчикам вовремя заметить потенциальные трудности на пути реализации инновационного проекта и своевременно принять наиболее грамотные решения, уменьшающие риски возможных финансовых потерь.

Литература

1. Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А. Инновационная политика. М.: Изд-во КноРус, 2009. С. 352.

2. Дуденков С.В., Зубкова А.Ф., Трифонов О.А. Модернизация в современной России: цели, подходы и возможности. М.: Изд-во МАГМУ, 2010.

3. Клочков В.В. Управление инновационным развитием гражданского авиастроения. М.: Изд-во МГУЛ, 2009. С. 280.

4. Брутян М.М. Экоавиация – несбыточная мечта или реальность XXI века // Экономика природопользования, – 2012. №1, 68-77.

5. Судов Е.В., Левин А.И., Давыдов А.Н., Барабанов В.В. Концепция развития CALS-технологий в промышленности России // М.: НИЦ CALS-технологий “Прикладная логистика”, 2002. С. 36.

6. Нолте В.Л. Вы когда-нибудь слышали о ките? Или определение зрелости технологии. ИАП, 2008. С. 193.

7. Брутян М.М. Экологический налог и его роль в инновационном развитии гражданской авиации // Экономический анализ: теория и практика, – 2012. № 10 (265), 22-26.

8. Брутян М.М. К вопросу об оценке уровней готовности инновационных технологий с учетом ограничений по экологии / / Инновации и инвестиции, – 2012. № 1, 75-79.

9. Буеде Д.М. Инженерное проектирование систем. Нью-Йорк: Изд-во Джон Вайли и сыновья, 2000.

10. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.

11. CALS (непрерывная информационная поддержка жизненного цикла продукции) в авиастроении // Под ред. Братухтина А.Г., изд-во МАИ, 2002. С. 304.

12. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инновационных проектов: теория и практика. М.: Дело, 2004. С. 888.

Об условиях сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности строительных корпораций

Разаков Азат Асхатович,
соискатель,
e-mail: stroyholding-slav@rambler.ru

Касаев Борис Султанович, д.э.н.,
проф. Институт экономики и предпринимательства (ИНЭП)
e-mail: bkasaev@mail.ru

В статье на основе анализа современного этапа социально-экономического развития страны в качестве базовых и в то же время внешних для строительных корпораций условий формирования системы сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности строительных корпораций выделены следующие:

- механизмы системы жилищного инвестирования;
- инвестиционная активность частных инвесторов;
- база стройиндустрии;
- проблемы инвестиций в строительство жилья;
- правовая основа национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная деятельность, механизмы системы жилищного инвестирования, строительные корпорации, проблемы инвестиций в строительство жилья, инвестиционная активность.

ABOUT CONDITIONS OF BALANCED DEVELOPMENT OF INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY BUILDING CORPORATIONS
Razakov AA, Kasaev B.S.

In article on the basis of the analysis of the present stage of social and economic development of the country as base and at the same time external for building corporations of conditions of formation of system of balanced development of innovative and investment activity of building corporations the following is allocated:

- Mechanisms of system of housing investment;
- Investment activity of private investors;
- Base of building industry;
- Problems of investments into habitation building;
- A legal basis of the national project «Accessible and comfortable habitation – to citizens of Russia».

Keywords: is innovative-investment activity, mechanisms of system of housing investment, building corporations, problems of investments into habitation building, investment activity.

Введение

Формирование условий сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности корпораций по сути дела можно рассматривать как создание необходимых организационно-экономических условий для повышения инновационно-инвестиционной активности бизнес-единиц на рынках строительной отрасли. С другой стороны для раскрытия сути и содержания условий формирования системы сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности строительных корпораций, необходимо отметить, что в принципе Программа приоритетных национальных проектов была сформулирована президентом России Владимиром Путиным 5 сентября 2005 года в обращении к правительству, парламенту и руководителям регионов. Ключевыми словами в его формулировке сути программы можно считать следующие: «Концентрация бюджетных и административных ресурсов на повышении качества жизни граждан России — это необходимое и логичное развитие экономического курса, который проводился в течение предыдущих пяти лет и будет проводится дальше. Это гарантия от инертного проедания средств без ощутимой отдачи. Это курс на инвестиции в человека, а значит — в будущее России».

В этой программе в качестве приоритетных направлений «инвестиций в человека» глава государства выделены:

- здравоохранение;
- образование;
- жильё;
- сельское хозяйство.

В то же время президент страны тогда еще первый вице-премьер Дмитрий Медведев 27 ноября 2005 заявил, что этот список может в будущем быть дополнен наукой и культурой.

Можно с уверенностью утверждать, что общенациональные проекты могут стать мощным стимулом движения вперед не только для соответствующих отраслей, но и всей страны. Однако с другой стороны поднять их все разом, особенно после увеличения проектов до шести не внушают оптимизма, поскольку все названные проекты однозначно требуют формирования эффективной системы их финансирования.

Это замечание не оставляет выбора предприятиям строительных отраслей. Строительные корпорации должны искать эффективные способы организации своей деятельности, не рассчитывая на всемерную финансовую помощь со стороны государства. То есть в основе системы жилищного инвестирования лежат средства частных инвесторов (инвестиции, кредиты, кредитные линии, займы).

Государственные ресурсы лишь играют роль катализаторов инвестиционных процессов, снижают риски вложений и повышают их привлекательность, уменьшают имущественные диспропорции среди различных слоев населения и тем самым снижают социальную напряженность и повышают политическую стабильность

общества. В свою очередь здесь срабатывает и обратная связь, т.е. создаются благоприятные условия для последующих вложений в остальные национальные проекты (синергетический эффект правильно функционирующей экономической системы).

На основе анализа современного этапа социально-экономического развития страны в качестве базовых (внешних для строительных корпораций) условий формирования системы сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности строительных корпораций выделим следующие:

- механизмы системы жилищного инвестирования;
- инвестиционная активность частных инвесторов;
- база стройиндустрии;
- проблемы инвестиций в строительство жилья;
- правовая основа национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Далее рассмотрим названные условия более подробно.

Механизмы системы жилищного инвестирования

Правильно выстроенная система жилищного инвестирования должна быть направлена на реальное повышение доступности жилья для всех граждан, независимо от их доходов; а также на развитие рыночных отношений в жилищной сфере, обеспечивающее динамичное сбалансированное увеличение предложений жилья и платежеспособного спроса на него. На наш взгляд система жилищного инвестирования должна включать следующие механизмы:

1. Строительство социального жилья для малоимущих за счет средств бюджетов всех уровней. Участие государства в качестве инвестора должно оказывать позитивное влияние на

частных инвесторов на рынке жилья.

2. Создание сектора арендного жилья за счет привлечения долгосрочных инвестиционных ресурсов инвестиционных фондов, пенсионной системы и др. Возврат вложенных средств должен осуществляться за счет платежей по найму жилых помещений.

3. Адресные жилищные субсидии за счет средств бюджетов всех уровней для отдельных категорий граждан. Государство принимает обязательство исходя из целей социальной и экономической политики.

4. Ипотечное жилищное кредитование, включающее в себя максимальное развитие первичного ипотечного рынка, а также механизмов рефинансирования организаций, предоставляющих ипотечные кредиты (займы), за счет вовлечения долгосрочных ресурсов с финансовых рынков, в том числе аккумулированных в пенсионной системе. Государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования может использоваться исключительно:

- адресной в форме субсидий для тех категорий граждан, по которым государство приняло на себя обязательство исходя из целей социальной и экономической политики;

- через частно-государственные механизмы страхования кредитных рисков ипотечных кредиторов;

- в форме государственных гарантий по наиболее рискованному ипотечному ценным бумагам.

5. Накопление средств граждан с целью строительства и приобретения жилья (стройсберкасс, ссудосберегательные кассы и др.).

6. Инвестирование и кредитование строительства жилья. Возврат средств осуществляется за счет продаж, в том числе с помощью ипотечных кредитов. Максимальное развитие должны получить:

- механизмы, использующие оборот жилищных облигаций;

- проектное (не залоговое) кредитование банками застройщиков;

- паевые инвестиционные фонды;

- кредитование граждан на этапе строительства с последующим преобразованием строительных кредитов в ипотечные;

- механизмы секьютизации строительных кредитов.

7. Инвестирование и кредитование создания коммунальной (социальной и инженерной) инфраструктуры. Создание инженерной инфраструктуры осуществляется за счет:

- местных бюджетов при поддержке федерального и регионального бюджетов;

- инвестиционной составляющей тарифов на коммунальные услуги;

- привлеченных долгосрочных ресурсов.

Возврат средств происходит частично за счет продаж земельных участков под жилую застройку (в случае коммерческого жилья), частично – за счет оплаты услуг ЖКХ, частично – за счет непосредственных потребителей построенного жилья. Долгосрочные ресурсы привлекаются посредством выпуска и обращения обеспеченных коммунальными платежами ценных бумаг – аналогично механизму рефинансирования ипотечных жилищных кредитов посредством проведения процедур секьютизации и выпуска ипотечных ценных бумаг.

8. Инвестирование в развитие базы стройиндустрии. Привлечение ресурсов может осуществляться на условиях партнерства государства и частных инвесторов. Участие государства может выражаться в различных формах – освобождения от налогов, таможенные льготы при поставке зарубежного оборудования и технологий, имущественные вклады, прямые государственные инвестиции, государственные кредиты или государственные гарантии, государственный заказ на произведенную продукцию и др.

Инвестиционная активность частных инвесторов

В современной России именно слабая инвестиционная активность является главным препятствием на пути решения жилищных проблем граждан России.

В основе жилищного инвестирования лежат средства частных инвесторов (инвестиции, кредитные линии, займы). Государственные ресурсы лишь играют роль катализаторов инвестиционных процессов, снижают риски вложений и повышают их привлекательность, уменьшают имущественные диспропорции среди различных слоев населения и тем самым снижают социальную напряженность и повышают политическую стабильность общества. Как следствие, они создают благоприятные условия для последующих вложений. Для того чтобы выяснить что же сдерживает частные инвестиции в строительную отрасль и жилищную сферу необходимо проследить всю инвестиционную цепочку от базы стройиндустрии до реализации жилья.

База стройиндустрии

В первую очередь надо заметить, что в ситуации, когда в компаниях строительной отрасли государству принадлежит только 10% собственности не следует уповать на рынок в надежде что он расставит все по своим местам, а именно спрос на строительство породит предложение, а рынок отреагирует как надо и в базу стройиндустрии пойдут инвестиции в таком же соотношении 90/10.

Практика последних лет показала, что не идут инвестиции ни от государства, ни от частного инвестора. Причина здесь комплексная, однако, основная причина длительная и невысокая отдача инвестиций. Например, для производства основного вида сырья в строительстве - цемента реальная рентабельность составляет 12%, а отдача

с учетом строительства цементного завода 10-12 лет. Примерно такая же ситуация и по другим строительным материалам. В такой ситуации для ускорения развития базы стройиндустрии необходимо формирование партнерства между государством и частным капиталом. К слову сказать, государственно-частное партнерство (ГЧП) занимает сейчас ведущие позиции в таких секторах экономики зарубежных стран, как ЖКХ, электроэнергетика, железные дороги и другие виды транспорта, в строительстве, в эксплуатацию автодорог.

Проблемы инвестиций в строительство жилья

В настоящее время существует значительный дисбаланс между спросом и предложением на рынке жилья, который обусловлен целым рядом причин:

1) Увеличением доли покупок дополнительного жилья в инвестиционных целях, вследствие систематического роста цен (в год порядка 30-40%);

2) Пропаганде государством доступного жилья, что вызвало отложенный спрос у населения вследствие ожидания снижения цен на жилье;

3) Принятием Федерального закона №214-ФЗ, который нарушил сложившееся равновесие в инвестировании на рынке жилья. В результате застройщики стали воздерживаться от инвестиций в жилищное строительство, а потребители стали с недоверием относиться к застройщикам.

4) Недостаточным количеством площадок под жилищную застройку. Бюрократические процедуры и нечеткое разделение функций по согласованию технических условий удлиняют сроки начала строительства (2-3 года) что приводит к удорожанию и уменьшению объемов жилищного строительства;

5) Ипотечным жилищным кредитованием. На современном рынке строительства жилья дисбаланс составляет 1 к 2. Т.е. спрос опережает предложение

более чем в два раза. Возникает парадокс, когда инициированная государством политика снижения процентных ставок по кредитам на жилищное строительство приводит, по сути, к росту на 40-50% стоимости жилья в год. Причина здесь кроется в отсутствии стимулов опережающего роста объемов жилищного строительства.

Правовая основа национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам РФ»

Основная задача программы реализации государственной политики в области жилищного строительства в рамках приоритетного проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» - состоит в том что бы разработать механизмы, в первую очередь законодательные, позволяющие обеспечить развитие жилищного строительства по всей стране.

Первые итоги реализации национального проекта выявили ряд проблем в сфере жилищного строительства, связанных в большей мере с отсутствием системной работы в данном направлении на протяжении последних десятилетия. Необходимо отметить, что возможность массовой застройки в городах ограничена недостатком земельных участков, обремененных инженерными сетями; устаревшими технологиями строительства; дефицитом строительных материалов.

Кроме того, на региональном и местном уровнях существует проблема административных барьеров в сфере жилищного строительства и монополизма на рынке строительства, все перечисленные факторы в совокупности приводят к недостаточным объемам предложения на рынке жилья, и как следствие, увеличение стоимости жилой недвижимости.

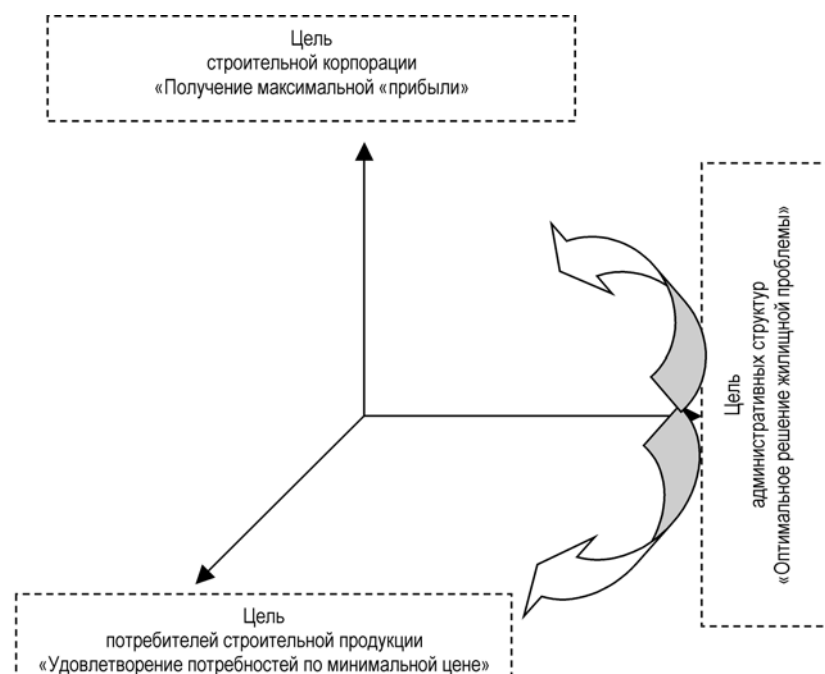


Рис. 1. Асимметрия рыночных целей субъектов строительного сегмента

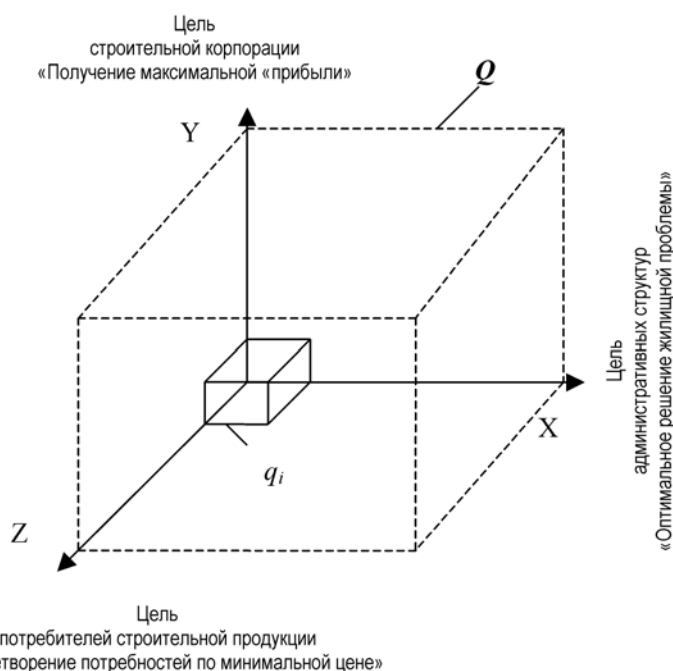


Рис. 2. Снижение организационной энтропии посредством создания единого пространства решений

Наличие причин, влияющих на процесс и объемы строительства жилья, обусловили необходимость корректировки стратегии реализации национального проекта.

На наш взгляд корректировка стратегии должна быть направлена на достижение симметрии, как производителей, так и потре-

бителей строительной продукции. То есть стратегия реализации национального проекта будет оправдана, если от хода ее реализации будут в выигрыше основные ее участники.

В обычных рыночных условиях взаимодействия между бизнес-структурами строительных корпораций, потребителями

продукции и административными структурами в строительном сегменте (Рис. 1) определяется в основном юридическими стимулами, основанными на праве собственности, и осуществляются при этом преимущественно административными методами.

Наличие такой асимметрии снижает эффективность рыночного механизма взаимодействия и создает особый вид затрат – организационные затраты. Такую организационную асимметрию на наш взгляд можно предложить измерять с помощью понятия организационной энтропии.

Организационная энтропия — мера неопределенности или непредсказуемости степени согласованности целей совместно функционирующих организационных структур.

Очевидно, что снижение организационной энтропии строительной корпорации может происходить в результате принятых к реализации согласованных инновационно-инвестиционных проектов имеющих единое организационное пространство решений (рис. 2).

При таком подходе управление сбалансированным развитием инновационно-инвестиционной деятельности строительных корпораций сводится к снижению организационной энтропии: $\mathcal{E}_{орг} \rightarrow \min$.

Что значит согласованность деятельности СТК относительно i цели единого пространства решений (ЕПР) ?

Это значит согласование в пределах каких-то определенных сторон ее деятельности (q_i) в координатах x_i, y_i, z_i .

Абсолютную несогласованность функционирования рассматриваемой системы в отношении i -й цели (q_i) можно рассматривать как разность по формуле (1).

$$\mathcal{E}_{орг} = Q - q_i, (1)$$

где $Q = X \cdot Y \cdot Z$, $q_i = x_i \cdot y_i \cdot z_i$.

Может оказаться, что для характеристики управления СТК, когда уже заданы цели, важно знать не абсолютную не-

согласованность функционирования, а относительную Он поскольку именно она является оперативной информацией о качестве управления, а следовательно может служить для систем управления обратной связью. В этом случае относительную несогласованность функционирования рассматриваемой системы в отношении i -й цели (q_i) можно рассматривать как соответствующие отношения по формуле (2).

$$O_n = (Q - q_i) / Q \quad (2)$$

Чтобы подойти к вопросам количественной оценки согласованности функционирования, надо сначала более детально рассмотреть разновидности целей и возможности их формализованного представления.

Формализованные цели могут быть четкими и размытыми. Кроме того цели можно представлять в узком и широком смысле. Под целью управления в узком смысле будем понимать количественно определенную в пространстве параметров, критериев, а для динамических целей еще и во времени, область желаемых значений, отвечающих при их полном достижении «объективно» или «субъективно» оптимальному функционированию системы, а при частичном достижении цели – вызывающему «ущерб» в рассматриваемой системе.

Если цели имеют четкую область и четкую границу, то это означает, что вся область цели равнозначна и соответствует объективно или субъективно оптимальному функционированию рассматриваемой системы. При согласовании целей можно допускать частичное согласование целей, кроме вариантов полного и неполного согласования.

Таким образом, при рассмотрении условий формирования системы сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности строительных корпораций можно сделать следующие выводы в качестве основных, но при этом более общими условиями являются:

1. Инвестиционный климат страны, под которым принято понимать совокупность политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, предопределяющих степень риска капитальных вложений и эффективное их использование в последующем. Для потенциальных инвесторов в России при анализе политической ситуации решающую роль играют законодательство и политика государства в отношении инвесторов, особенно иностранных.

Среди экономических параметров основное внимание при

оценке инвестиционного климата уделяется общему состоянию экономики, положению в финансовой и кредитной системах, таможенному и налоговому режимам, квалификации и стоимости персонала и т. д.

2. На региональном уровне инвестиционный климат проявляется через двухстороннее отношение инвестора и региональных органов власти, предпринимательских организаций, банков, профсоюзов и других субъектов хозяйственных отношений. На этом уровне как бы происходит конкретизация обобщенной оценки инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов как иностранных, так и отечественных инвесторов с региональной средой.

3. Наличие развитой инфраструктуры в месте реализации строительной структурой своих планов по сравнению с другими субъектами РФ.

4. Наличие сильной диверсифицированности экономической среды и сильного внутреннего рынка. Это обеспечивает высокую финансовую стабильность региона и сравнительно невысокие риски осуществления инновационно-инвестиционной деятельности.

Торгово-экономическое сотрудничество России и Вьетнама в новых международных реалиях

Карапетян Каро Степанович,
аспирант, Дипломатическая Академия
Министерства иностранных дел РФ

Несмотря на негативное влияние глобального экономического кризиса, сотрудничество России и Вьетнама приобретает характер стратегического партнерства. На протяжении последних пяти лет, благодаря подписанному Двустороннему торгово-экономическому соглашению, товарооборот увеличивается в среднем на 15% в год. Существуют положительные моменты и в развитии сотрудничества России и Вьетнама в экономической сфере. В то же время, нынешний уровень торгово-экономического сотрудничества и взаимного товарооборота еще «не соответствует потенциалу двух стран и отстает от динамично развивающегося вьетнамско-российского политического диалога и взаимодействия».

Ключевые слова: Вьетнам, Россия, экономическое сотрудничество, торговля, инвестиции.

Trade and economic cooperation between Russia and Vietnam in the new international realities
Karapetyan K.S.

Despite the negative impact of the global economic crisis, cooperation between Russia and Vietnam becomes a strategic partnership. In the past five years, thanks to the signed bilateral trade and economic agreements, trade increased on average by 15% per year. There are positive aspects in the development of cooperation between Russia and Vietnam in the economic sphere. At the same time, the current level of economic and trade cooperation and bilateral trade has not «correspond to the potential of the two countries and lag behind rapidly developing Vietnam-Russia political dialogue and cooperation.»

Keywords: Vietnam, Russia, economic cooperation, trade, investment.

В связи с активизацией восточного направления внешней политики России в последние годы все большее внимание привлекает возможность расширения торгово-экономического сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Сегодня вполне очевидно, что эпицентр мирового цивилизованного развития неуклонно смещается в Тихоокеанский регион. Уже сейчас страны бассейна Тихого океана производят в совокупности около 60% мирового продукта. Анализ тенденций развития большинства стран Азиатско-тихоокеанского региона дает основание прогнозировать, что и в обозримом будущем АТР останется зоной величайшего динамизма. По мнению специалистов по международной экономике «мир находится на пороге новой эры - «эры Тихого океана».¹

Среди наиболее развитых стран, которые совершили стремительный экономический подъем - Япония, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, а теперь в этом списке все чаще называют не только Китай, но и Вьетнам.

Вьетнам - страна, занимающая важное геостратегическое положение на стыке Тихого и Индийского океанов, четвертая по численности населения в АТР, с быстро возрождающейся экономикой, - несомненно, будет способна играть не последнюю роль в этих процессах. По мнению авторитетных экспертов, эта страна «при сохранении нынешней политической системы» имеет все шансы стать в начале XXI века еще одним «азиатским тигром».

Вьетнам вступил в XXI век в статусе динамично развивающейся страны. Три года подряд (2005-2007 гг.) темпы роста вьетнамской экономики превышали 8%. Этот показатель был одним из самых высоких в мире. До наступления мирового финансового кризиса Министерство планирования и инвестиций Вьетнама прогнозировало сохранение таких же темпы роста и в период с 2008 по 2010 гг. В 2008 году темпы роста снизились и составили 6,3%, но уже в середине 2009 года вьетнамская экономика довольно быстро и успешно справилась с негативными последствиями мирового кризиса.²

И действительно, рост ВВП в 2009 и 2010 году составил 5,3% и 6,5% соответственно³. В абсолютном исчислении ВВП достиг почти 100 млрд. долл. США (около 1100 долл. на душу населения). За первые 10 месяцев 2011 года ВВП Вьетнама вырос на 6%. В 2010 году промышленное производство увеличилось на 7% (в основном за счет металлопроката, цемента, угля, нефти, сжиженного газа, бытовой техники, обуви), объем услуг - на 6,6%. Собрано 43,3 млн. т продовольственных культур, в т.ч. 38,9 млн. т риса. Доля промышленности в структуре ВВП - 40,2%, услуг - 39,1%, сельского хозяйства - 20,7%.⁴

Официальная история российско-вьетнамских отношений насчитывает более полувека. За эти годы двустороннее сотрудничество приобрело комплексный характер и охватило все ключевые направления - политическое, торгово-экономическое, военно-техническое, культурно-образовательное и научно-техническое. После распада СССР и глобальных изменений в мире и Азиатско-Тихоокеанском регионе это сотрудничество пошло на спад, а отношения пере-

жили стадию кризиса и стагнации. Быстро развивающийся Вьетнам имеет все возможности быть перспективным партнером в области экономики и торговли для большинства стран.

Россия является традиционным торговым партнером Вьетнама, что обусловлено историей развития торгово-экономических отношений с СССР. До 1991 года рост товарооборота советско-вьетнамской торговли в основном обеспечивался за счет предоставления Вьетнаму товарных кредитов на льготных условиях. На долю СССР приходилось 60-70% всего объема внешней торговли Вьетнама.

К началу XXI века торгово-экономические отношения Вьетнама и России утратили прежнее приоритетное значение для обеих сторон. Тем не менее, вьетнамская сторона продолжает сохранять интерес к поддержанию и развитию двустороннего торгово-экономического сотрудничества. Дело в том, что во времена СССР в СРВ было построено свыше 300 крупных промышленных объектов с советской помощью, Вьетнам еще длительное время будет нуждаться в ремонте, обновлении и модернизации оборудования советского производства в промышленности, энергетике и на транспорте.

Представляет интерес динамика развития торговых отношений между двумя странами в 1990-е гг. XX века. За период 1986-1990 гг. годовой объем двустороннего оборота в среднем составлял 1,6 млрд. переводных рублей, в т.ч. 510 млн. руб. - вьетнамский экспорт, 1,17 млрд. руб. - импорт. В 1991 г., в пересчете на СКВ, эти цифры составили соответственно 135 млн. долл. (70 и 65), т.е. оборот сократился за один год на порядок, в 1992 г. - 260 млн. долл., в 1993 г. - 289 млн. долл.⁵

Важную роль в восстановлении двусторонних хозяйственных связей сыграло подписание в 1994 г. Договора об основных принципах отношений между СРВ и РФ, а также цело-

Таблица 1

Товарооборот между Россией и Вьетнамом, 1998-2003 г.г., млн. долл.
Источник: General Statistics Office of Vietnam (GSO), 1996-2003.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Оборот	154,0	354,0	435,0	416,0	364,0	572,0	687,6	651,3
Экспорт	122,0	315,0	345,0	296,0	241,0	377,0	500,6	491,8
Импорт	32,0	39,0	90,0	120,0	123,0	195,0	187,0	159,5

Таблица 2

Товарооборот России с Вьетнамом, 2006-2010 г.г., млн. долл.

Составлено по данным: ФТС России и General Statistics Office of Vietnam (GSO).

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (за 9 месяцев)
Товарооборот	807,6	912,9	653,5	1092,2	1529,5	1426,9	1955	1895,5
Экспорт	707,3	738,8	303,6	570,4	907,14	795,2	955,4	702,0
Импорт	100,3	174,1	349,9	521,9	622,36	631,7	997,7	1193,5
Сальдо	606,9	564,7	-46,3	48,5	284,78	163,5	-42	-491,5

го пакета связанных с ним соглашений, в том числе о торгово-экономическом сотрудничестве. Была возрождена деятельность двусторонней межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Взаимный товарооборот составил в 1994г. 500 млн. долл. В период 1995-2000 гг. товарооборот между странами оставался в этих рамках, с небольшими отклонениями в ту или иную сторону. Очевидно, что в Ханое Россия рассматривается как перспективный рынок сбыта вьетнамских товаров.

Статистика, приведенная в табл. 1, показывает, что в 2001 г. оборот вьетнамо-российской торговли вырос до отметки 572 млн. долл., причем на 60% вырос как российский экспорт - до 377 млн. долл., так и импорт - до 195 млн. долл. В 2002 г. товарооборот составил 687,6 млн. долл. Вьетнам поставлял в Россию сырье (каучук, специи, лекарственные препараты), продукцию агропромышленного сектора и пищевой промышленности (чай, кофе, рис, мясо), а также товары народного потребления. Взамен Вьетнам импортировал комплектное энергетическое и нефтедобывающее оборудование, авиатехнику, грузовые автомашины, запчасти, черные металлы, удобрения, химические товары и нефтепродукты. В 2003 г. объем торговли между СРВ и РФ составил 651,3 млн. долл. и в после-

дующие несколько лет товарооборот вырос до 700-800 млн. долл., в связи с началом товарных поставок в счет погашения задолженности Вьетнама, а также с реализацией проектов в области топливно-энергетического комплекса.⁶

В товарной структуре экспорта СРВ в РФ в 2003 году основная доля приходилась на продовольственные товары - 43,1% (рис, овощи и фрукты, чай, кофе, перец, супы, соусы, масло растительное и др.) и изделия легкой промышленности - 27% (готовая одежда, обувь). В 2002-2003 гг. значительно выросли поставки натурального каучука (в 2,5 раза), морепродуктов (в 2,9 раза), кофе (в 1,6 раза), пищевого масла (в 1,7 раза). Но вместе с тем, почти в 2 раза сократились закупки вьетнамского риса, что связано с увеличением российского импорта пошлин на данную товарную продукцию. Во взаимной торговле действует «режим наибольшего благоприятствования». Россия предоставляет Вьетнаму, как развивающейся стране, скидку к базовой ставке импортной пошлины в размере 25%, но во Вьетнаме существует ряд нетарифных ограничений (квотирование и лицензирование импорта, списки товаров, запрещенных к импорту). Специальных барьеров в отношении российского экспорта во Вьетнаме не вводилось.

Статистические данные 2006-2010 гг. (табл. №2) на-

глядно показывают, что двусторонний товарооборот, достиг в 2005 г. 900 млн. долл. В 2006 г. наблюдался определенный спад, обусловленный сокращением российского экспорта на 45% из-за уменьшения поставок металлопроката, машин и оборудования, автомобилей и комплектующих. По итогам 2007 г. объем взаимной торговли вырос на 16%, превысив 1 млрд. долл.: российский экспорт в СРВ составил 580 млн. долл. (увеличился на 21%), вьетнамский экспорт в Россию возрос на 11% и достиг 521 млн. долл. В 2008 г. двусторонний товарооборот превысил 1,5 млрд. долл., что в полтора раза превышает показатель за аналогичный период 2007 г. При этом российский экспорт во Вьетнам вырос до 907 млн. долл. (+66%), а импорт России из Вьетнама за этот же период составил 622 млн. долл. США (+32%).⁷

В 2008 г. кратно увеличился экспорт из нашей страны черных металлов и удобрений под влиянием конъюнктуры вьетнамского рынка. Доля машин и оборудования по-прежнему невысока – менее 12%. Тем временем Несмотря на наметившийся рост товарооборота, экспорт России во Вьетнаме остается на невысоком уровне.

Основу экспорта Вьетнама в Россию составляют товары с низкой нормой прибыли, являющиеся продукцией широкого потребления. Вклад высоких технологий в производство продукции, поставляемой в Россию, минимален, что не будет способствовать получению высоких доходов за счет увеличения масштабов торговли. В ближайшее время Вьетнам будет стоять перед выбором изменения и оптимизации структуры внешней торговли с Россией.

Тенденция увеличения доли продукции химической промышленности, машиностроения, некоторых других отраслей говорит об уже наметившихся изменениях в этом направлении.

В российском экспорте во Вьетнам доминирует продукция

обрабатывающей промышленности, но доля высокотехнологических товаров среди них пока мала – около 5%. Наличие товаров общего машиностроения, автомобилестроения, энергетического и других видов машиностроения говорит не только об существующих перспективах сотрудничества в сфере высоких технологий, но и о присутствии во взаимной торговле товаров с высокой добавленной стоимостью. В будущем рост товарооборота может произойти за счет увеличения именно данного сегмента товаров.

Позитивные изменения в развитии торгово-экономического сотрудничества России и Вьетнама наметились благодаря активизации политических отношений и развития договорно-правовой базы сотрудничества двух стран.

За последние два года показатели внешнеторгового оборота выросли и составляют 30% и 20% в год в 2010 и 2011 годах соответственно. По итогам прошлого года объем взаимной торговли составил почти 2 млрд. долл. За первые девять месяцев текущего года товарооборот между двумя странами составил уже 1.8 млрд. долл. Доля Вьетнама во внешнеторговом обороте России по итогам 2009 г. составила 0,33% (42 место). За период январь-ноябрь 2010 г. доля Вьетнама во внешнеторговом обороте России составила 0,35% (40 место).

В настоящее время актуальной является разработка основных направлений дальнейшего развития взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества, и прежде всего его эффективности.

Так, увеличиваются взаимная заинтересованность и объективные возможности активизации российско-вьетнамского инвестиционного сотрудничества, разрабатывается специальная совместная концепция (стратегия) его развития.

По размеру зарегистрированного капитала СП, созданных во Вьетнаме, РФ в конце 2008 г. находилась на 16-м ме-

сте среди его иностранных партнеров. Накопленные инвестиции достигли 1935 млн. долл. (доля российской стороны составляет 60%), фактически освоено почти втрое меньше⁸. За последние 2 года эти показатели удвоились за счет новых крупных объектов, однако наша страна намного отстает от конкурентов. Для сравнения, лидерами по прямым инвестициям выступают Тайвань (по накопленному за 1988-2008 гг. объему около 21 млрд. долл.), Малайзия (18 млрд.), Япония, Сингапур и Южная Корея (примерно по 17 млрд. каждая). Вместе с тем, потенциал совместных проектов с Россией значителен и по ряду перспективных направлений пока не раскрыт.⁹

Россия в настоящее время осуществляет 64 инвестиционных проекта во Вьетнаме с объемом зарегистрированного капитала на уровне 766 млн. долл. США. Приоритетным и наиболее перспективным направлением взаимодействия двух стран остается топливно-энергетический комплекс, в первую очередь – нефтегазодобыча и электроэнергетика. Сотрудничество в таких сферах, как наука, технологии, образование, туризм и прямые связи между регионами – также имеют благоприятные перспективы.

Наибольший объем российского капитала сконцентрирован в сфере нефтегазоразведки и нефтегазодобычи (~ 60 млн. долларов США), строительстве (~ 47 млн. долларов), туризме и гостиничном бизнесе (~ 60 млн. долларов), пищевой промышленности (~ 40 млн. долларов), сфере услуг (~ 20 млн. долларов). Наибольший уровень освоения капитала отмечен по проектам в области нефти и газа (500 млн. долларов), строительстве (25 млн. долларов), пищевой промышленности (20 млн. долларов), туризме и гостиничном хозяйстве (20 млн. долларов).

В территориальном разрезе наибольший объем российских инвестиций (без нефтегазовой

отрасли) сосредоточен в провинциях Виньфук (8 проектов, 54,1 млн. долларов), Куангнгай (2 проекта, 23,4 млн. долларов), Тханьхоа (2 проекта, 21,9 млн. долларов) и в городах Хошимин (10 проектов, 47,1 млн. долларов), Хайфон (3 проекта, 10,5 млн. долларов), Ханой (4 проекта, 10,9 млн. долларов).¹⁰

В рамках сотрудничества в электроэнергетике в последние годы российские энергетические компании в условиях международной конкуренции достаточно успешно оперируют на вьетнамском рынке. ОАО «Силовые машины» завершило поставку оборудования для ТЭС «Уонгби» на условиях «под ключ», введена в коммерческую эксплуатацию ГЭС «Сесан 3». В составе консорциумов с японскими фирмами компания ОАО «Силовые машины» принимала участие в реализации поставках оборудования для ГЭС «Буонкуоп» и ГЭС «Авыонг». Суммарная доля поставок ОАО «Силовые машины» в этих проектах составляет 35 млн. долларов США. В 2008 году поставки на объекты составили 360 тыс. долларов США. На сегодняшний день поставки по данному контракту уже осуществлены. Продолжаются поставки оборудования для ГЭС «Плейкронг» и пуско-наладочные работы на ТЭС «Уонгби».

Перспективным направлением российско-вьетнамского сотрудничества в энергетической сфере может стать российское участие в поставках оборудования для ГЭС «Шонла» (6х400 МВт) – крупнейшего гидроэнергетического объекта в ЮВА.

Завершены обязательства по контрактам Филиала ОАО «Инженерный центр ЕЭС» - «Институт «Гидропроект» по разработке технического проекта ГЭС «Шонла», подписан контракт на оказание консультационных услуг по разработке рабочих чертежей ГЭС.

Россия продолжает всячески помогать вьетнамским партнерам в реализации национальной программы развития атом-

ной энергетики на период до 2020 года. В декабре 2009 года был подписан меморандум о взаимопонимании между госкорпорацией Росатом и электроэнергетической корпорацией Вьетнама EVN о сотрудничестве в рамках проекта строительства первой атомной электростанции во Вьетнаме. В октябре 2010 года стороны заключили межправительственное соглашение о сооружении АЭС на территории Вьетнама. В конце ноября 2011 года правительство РФ одобрило выдачу кредита Вьетнаму для строительства АЭС.¹¹ АЭС «Ниньтхуан» с двумя блоками по 1000–1200 МВт каждый будет построена к 2020 году в общине Фьюк Зинь уезда Тхуан Нам провинции Ниньтхуан. Генпродирядчиком по сооружению станции выступит «дочка» «Росатома» компания «Атомстройэкспорт».¹² Стоимость проекта оценивается в 10-15 млрд. долл., что суммарно превосходит все контракты с участием России по развитию вьетнамской энергетики¹³.

Продолжается российско-вьетнамское сотрудничество в области автомобилестроения. КамАЗ решил расширить свою деятельность во Вьетнаме. В дополнение к уже существующему СП по производству старых моделей грузовиков компания рассматривает открыть завод по сборке машин с двигателем «Евро-2».

За последние 3,5 года во Вьетнам было продано 3500 грузовиков АО «КамАЗ» на сумму более \$73 млн. Из них более 80% продаж приходится на модели КамАЗ-65115 и КамАЗ-55111. По данным самого КамАЗа, компания занимает около 33% рынка большегрузов Вьетнама. В стране работают пять крупных дилеров автозавода, обеспечивающих предпродажную подготовку, гарантийное и последующее обслуживание. Около 90% камских грузовиков используются в строительстве, 7% — в добывающей промышленности Вьетнама.¹⁴

Российский рынок грузовиков достаточно насыщен, поэтому производители большегрузов стремятся выйти на зарубежные рынки. КамАЗ ведет сборку в Венгрии, Польше, Украине, Азербайджане, Казахстане. Но большинство проектов — локальные, не более 300-500 машин ежегодно. Компания рассчитывает построить успешный бизнес в азиатском регионе, в частности, через Вьетнам выйти на рынок Индонезии.

Стоит отметить наращивание межбанковского взаимодействия – успешно действует совместный Российско-Вьетнамский банк (РВБ), открытый в Ханое в ноябре 2006 г. В марте 2007 г. открыто отделение РВБ в г.Вунгтау, в марте 2008 г. – в г.Хошимине, в октябре 2008 г. – в г.Дананге. В октябре 2008 г. состоялась церемония выдачи лицензии Банка России на открытие представительства РВБ в Москве, которое прошло в середине декабря 2009 года. А в декабре 2009 года состоялось открытие представительства РВБ в Москве. Во время визита президента РФ Медведева во Вьетнам в конце 2010 года значительное внимание уделялось именно сотрудничеству в финансовой сфере. В рамках РВБ был создан инвестиционный фонд на общую сумму 500 млн. долл. США.

Другим привлекательным сегментом является гостиничный и курортный бизнес. Инвестиции в него стимулируются льготным законодательством, наличием свободных земель и дешевой рабочей силы. Они достаточно быстро окупаются за счет благоприятных природных условий, доступного сервиса, высокой безопасности. Убедившись в выгоде работы на этом направлении ведущие российские туроператоры активизировали здесь работу. В результате многократно вырос поток российских туристов. С учетом этого российские девелоперы - инвестиционно-финансовые группы «Миракс» и «Метрополь» уже

заявили о планах сооружения отелей в Нячанге и на о-ве Кондао стоимостью около 330 млн. долл.¹⁵

В июле 2008 года в Ханое подписано соглашение о создании российско-вьетнамского совместного предприятия в сфере телекоммуникаций с участием ОАО «Вымпелком». Доля российской стороны в акционерном капитале - 40%. Российские инвестиции в акционерный капитал планируются в объеме около 300 млн. долл. США. В 2009 г. пущена в коммерческую эксплуатацию сеть мобильной телефонии под торговой маркой Билайн¹⁶. СП намерено охватить услугами всю страну (пока они доступны в трех крупнейших городах - Ханое, Хошимине, Дананге для 2-4% абонентов в стране) и обеспечить 20% продаж SIM-карт. Удастся ли реализовать эти планы, покажет время, но развертываемая GSM-сеть, хотя и позволяющая освоить формат 3G, технологически уступает конкурентам¹⁷.

Несомненно, ведущим объектом не только инвестиционного, но российско-вьетнамского сотрудничества в целом остается совместное предприятие по разведке и добыче нефти и газа на континентальном шельфе Вьетнама «Вьетсовпетро». Основанное в 1981 году СП располагает уставным капиталом в 1,5 млрд. долларов США с равными долями участников.

Итоги работы «Вьетсовпетро» за 2010 год оцениваются как положительные. План по добыче нефти был установлен на уровне 6,2 млн. т.¹⁸, а фактически было добыто 6,31 млн. т. нефти. С учетом стабильной цены на нефть удалось выполнить и перевыполнить все финансовые обязательства. В итоге доля прибыли российского участника за 2010 год составила более 370 млн. долл. Это достаточно высокий показатель, особенно в период кризиса.

На 2011 год добыча запланирована на уровне 5,7 млн. т., с дополнительным заданием 0,3 млн. т. нефти. Падение объяс-

няется тем фактом, что месторождение «Белый тигр» разрабатывается вот уже почти 25 лет. Новые проекты позволят стабилизировать после 2011-12 года добычу нефти на уровне около 6,5 млн. т. ежегодно. Ожидаемый доход ОАО «Зарубежнефть» в 2011 году от деятельности СП «Вьетсовпетро» планируется на уровне около 330 млн. долл.

В декабре 2010 года Россия и Вьетнам подписали соглашение, продлевающее работу совместного предприятия (СП) «Вьетсовпетро» еще на двадцать лет - до 31 декабря 2030 года.¹⁹

В основу межправсоглашения положено решение правительств двух стран о продлении деятельности СП «Вьетсовпетро» до 31 декабря 2030 года. В документе содержатся основные положения о статусе предприятия, его деятельности, уставном фонде, о распределении товарной продукции между участниками проекта, о налоговых сборах и т.д.

С подписанием документа о пролонгации «Зарубежнефть» передала своему партнеру по СП - госкорпорации PetroVietnam - 1% в СП «Вьетсовпетро». С 1 января 2011 года доля «Зарубежнефти» в уставном фонде СП уже официально составила 49%, доля PetroVietnam - 51%. В июле 2011 года самое прибыльное совместное предприятие России за рубежом отметило свое 30-летие. Начался новый этап развития отношений России и Вьетнама в нефтегазовой сфере, который имеет все предпосылки стать даже более успешным, чем предыдущий.

Газпром и Петровьетнам сотрудничают уже несколько лет. В 2008 году Газпром открыл во Вьетнаме месторождение, и вчера стороны договорились о расширении территории газовой разведки Газпрома во Вьетнаме. Между компаниями Газпромом и Петровьетнам заключено соглашение о стратегическом партнерстве. Речь идет о реализации проектов на территории России и Вьетнама,

а также о выходе на рынки третьих стран. В конце 2009 года было основано совместное предприятие - «Газпромвьет».

Россия будет более активно осваивать месторождения во Вьетнаме, но при этом вьетнамские коллеги смогут участвовать в разработках месторождений в Оренбургской области и в Коми, а также будут реализовываться совместные проекты в пяти азиатских странах. Инвестиции превышают десятки миллионов долларов.

Несмотря на все вышеупомянутые положительные моменты в развитии сотрудничества России и Вьетнама, взаимодействие в экономической сфере, к сожалению, пока не достигло высокого уровня двусторонних политических отношений и не отвечает возможностям каждой из сторон.

Новые перспективы в развитии российско-вьетнамских торгово-экономических отношений открыло подписанное в конце декабря 2009 года соглашение о создании свободной экономической зоны. В рамках данного соглашения вьетнамское руководство должно предоставить благоприятные условия для российских бизнесменов, работающих в нефтяном секторе и других отраслях энергетики, а также в области электроники. И наоборот, Россия должна предоставить благоприятные условия для того, чтобы товары Вьетнама могли быть импортированы на российский рынок. Это должно стать важным событием в развитии торгово-экономических отношений двух стран. Однако, прогноз, данный экспертами относительно перспектив развития двухсторонней торговли, сразу после подписания соглашения не оправдался. Увеличения товарооборота до 3 млрд. долл. в 2011 году не произошло. По мнению автора, при сохранении существующих темпов прироста внешней торговли двух стран, такие показатели будут достигнуты в 2013 году.

Однако, активный межправительственный политический ди-

алог между Россией и Вьетнамом несомненно должен дать новый импульс российско-вьетнамским торгово-экономическим отношениям, привлечь внимание деловых кругов к имеющимся возможностям взаимовыгодного сотрудничества.

Литература

1. «Вьетсовпетро» продлили жизнь на 20 лет // <http://vietnews.ru/content/>

2. Вьетнам договорился с Россией о кредите на создание АЭС // <http://www.vz.ru/news/2011/11/21/540263.html>

3. Вьетнам понравился КамАЗу // Ведомости, <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2004/09/14/80790>

4. Вьетнамский прорыв // Эксперт Онлайн, http://expert.ru/2010/11/01/v_proruv/

5. Доклад Министерства экономического развития России о Внешнеэкономических связях Вьетнама 2005 г.

6. Интервью генерального директора «Зарубежнефти» газете «РБК Daily», 24 февраля 2010 г. <http://www.nestro.ru/www/nestroweb.nsf/>

7. Информация посольства СРВ во Вьетнаме «Об итогах социально-экономического развития СРВ в 2010 г.»

8. Кобелев Е.В. Современный Вьетнам: реформы, обновление, модернизация (1986-1997 гг.). М., ИВ РАН, 1999

9. Мазырин В. Возможности расширения экономического сотрудничества в Восточной Азии / Тихоокеанское обозрение 2004-2005 / Ред. В.М.Мазырин, О.В.Новакова, П.Ю.Цветов. - М.: «Ключ-С», 2006

10. Мазырин В.М. Новые тенденции и актуальные проблемы экономических отношений между Россией и Вьетнамом. /Проблемы Дальнего Востока/ М: - 2010, №4

11. О состоянии торгово-экономических отношений между Россией и Вьетнамом // <http://www.mid.ru/ns-rasiansf/>

12. Фам Ань Туан. Вьетнам в Азиатско-тихоокеанской эконо-

мической интеграции. Дисс. канд. экон. наук. М. 2006

13. Morch, J. Early action eased crisis // Vietnamnews, <http://vietnamnews.vnagency.com.vn/showarticle.php?num=02COM301109>

14. Statistical Yearbook of Vietnam 2008. Hanoi, 2009. P. 103, 106; Statistical Yearbook of Vietnam 2007. Hanoi, 2008. P. 103, 106.

15. www.comnews.ru/index.cfm?id=47336 - 17. 08. 2009

16. www.lenta.ru/news/2009/12/15/vietnam/ 16. 12. 2009.

17. www.telnews.ru/event/14084 - 12. 09. 2007.

Ссылки:

1 Кобелев Е.В. Современный Вьетнам: реформы, обновление, модернизация (1986-1997 гг.). М., ИВ РАН, 1999

2 Morch, J. Early action eased crisis // Vietnamnews, <http://vietnamnews.vnagency.com.vn/showarticle.php>

4 Информация посольства СРВ во Вьетнаме «Об итогах социально-экономического развития СРВ в 2010 г.»

5 Доклад Министерства экономического развития России о Внешнеэкономических связях Вьетнама 2005 г.

6 Мазырин В. Возможности расширения экономического сотрудничества в Восточной Азии / Тихоокеанское обозрение 2004-2005 / Ред. В.М.Мазырин, О.В.Новакова, П.Ю.Цветов. - М.: «Ключ-С», 2006

7 О состоянии торгово-экономических отношений между Россией и Вьетнамом // <http://www.mid.ru/ns-rasiansf/>

8 Statistical Yearbook of Vietnam 2008. Hanoi, 2009. P. 103, 106; Statistical Yearbook of Vietnam 2007. Hanoi, 2008. P. 103, 106.

9 Мазырин В.М. Новые тенденции и актуальные проблемы экономических отношений между Россией и Вьетнамом. /Проблемы Дальнего Востока/ М: - 2010, №4

10 Фам Ань Туан. Вьетнам в Азиатско-тихоокеанской экономической интеграции. Дисс. канд. экон. наук. М. 2006

11 Вьетнам договорился с Россией о кредите на создание АЭС // <http://www.vz.ru/news/2011/11/21/540263.html>

12 Вьетнамский прорыв // Эксперт Онлайн, http://expert.ru/2010/11/01/v_proruv/

13 Сейчас «Росатом» имеет заказы на строительство АЭС в нескольких странах мира, включая Болгарию, Индию, Китай, Иран и Бангладеш. В некоторых странах строительство уже ведется. СМ.: Россия поможет Вьетнаму построить АЭС, - lenta.ru/news/2009/12/15/vietnam/ 16. 12. 2009.

14 Вьетнам понравился КамАЗу // Ведомости, <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2004/09/14/80790>

15 Мазырин В.М. Новые тенденции и актуальные проблемы экономических отношений между Россией и Вьетнамом. /Проблемы Дальнего Востока/ М: - 2010, №4

16 Участниками этого СП стала компания, владельцем которой является министерство общественной безопасности Вьетнама (признак поддержки со стороны местных властей), и американская Millennium Global Solutions Group, специализирующаяся на финансовых инвестициях.

17 По данным Frost & Sullivan, в 2009 г. число сотовых абонентов во Вьетнаме составляло 64, 8 млн. чел., т. е. уровень проникновения рынка достиг 74, 9%. - www.comnews.ru/index.cfm?id=47336 - 17. 08. 2009; [telnews.ru/event/14084](http://www.telnews.ru/event/14084) - 12. 09. 2007.

18 Интервью генерального директора «Зарубежнефти» газете «РБК Daily», 24 февраля 2010 г. <http://www.nestro.ru/www/nestroweb.nsf>

19 «Вьетсовпетро» продлили жизнь на 20 лет // <http://vietnews.ru/content/>

Теоретические аспекты модернизации налоговых органов в условиях информатизации

Борцова Елена Сергеевна,
аспирант кафедры налогов и налогообложения ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»

В данной статье рассматриваются особенности теории модернизации налоговых органов России на современном этапе, проанализировано значение данного процесса в условиях всеобщей информатизации, обозначены его основные цели, методы и принципы.

Ключевые слова: модернизация, компьютеризация, автоматизация, принципы и методы модернизации, современные технологии, развитие налоговых органов

The theoretical aspects of the modernization of the tax authorities in the information
Bortsova E.S.

This article describes the features of the theory of modernization Russian tax authorities at the present stage, analyzed the meaning of the process in terms of general information, identified its main objectives, methods and principles.

Keywords: modernization, computerization, automation, principles and methods of modernization, modern technology, the development of the tax authorities

Система налоговых органов играет особую роль в деятельности государства. Ее основная цель - осуществление качественного контроля за соблюдением налогового законодательства и обеспечение финансовыми ресурсами бюджетной системы страны. Поэтому от того насколько деятельна будет работа налоговых администраций, зависит полнота выполнения своих функций и обязательств государством перед обществом.

Соответствие уровня развития налоговых органов современным реалиям времени, использование ими в своей работе передовых технологий, повышение квалификации кадрового состава службы является необходимым условием для здорового функционирования не только налоговой системы страны, но и в целом всего комплекса государственных институтов. Поэтому своевременное осуществление модернизации налоговых органов имеет принципиальное значение.

Современный экономический словарь дает следующее определение понятию модернизации: Модернизация - это усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества.

Из данного определения следует, что основными мотивами проведения модернизации являются: новые требования и нормы; новые технические условия; новые показатели качества.

На всем протяжении развития человеческого общества модернизация является процессом непрерывным, поскольку растущие потребности населения требуют постоянного обновления тех или иных сфер его жизни.

Так, на первобытном уровне развития общества, основной причиной модернизации стала необходимость освоения новой экологической ниши, которая отличала бы людей от животных. Тогда результатом модернизации стало освоение человеком деятельности по изготовлению охотничьего оружия и орудий труда.

Затем, в силу растущего населения земли, возникает дефицит питания, который становится все труднее обеспечить только охотой и собирательством. Назревает необходимость поиска людьми новых форм деятельности, то есть модернизации сложившегося уклада жизни. В этот момент начинает развиваться земледелие, происходит становление аграрного общества.

Переход от аграрного общества к индустриальному также стал результатом растущих потребностей человека. Многократное увеличение скорости производства и снижение издержек хозяйствования, по сравнению с предыдущим строем, становятся глобальными результатами модернизации в обществе на данной стадии.

Все этапы развития человеческого общества взаимосвязаны, не один из них не смог осуществиться без предыдущего, невозможность их подмены очевидна, поскольку реализация чего-либо нового невозможна без опоры на накопленные знания

В настоящее время общество вошло в стадию своего постиндустриального развития. Сейчас, когда до высочайшего уровня интен-

сифицировано производство, основным средством дальнейшей модернизации общества становится информатизация.

Согласно Федеральному закону от 20 февраля 1995 г. N 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации» информатизация - организационный социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов [1]

Согласно определению в основе информатизации лежат организационные и научно-технические процедуры по формированию и использованию информационных ресурсов. Однако в качестве цели информатизации назван социально-экономический аспект - удовлетворение информационных потребностей и реализация прав субъектов информационных отношений. Задача информатизации - создать оптимальные условия для этого.

При этом информатизацию на наш взгляд на современном этапе необходимо рассматривать как процесс комплексный, состоящий из трех основных элементов:

1) интеллектуализации - процесса развития знаний и способностей людей к восприятию и порождению информации.

2) компьютеризации - процесса совершенствования средств поиска и сбора, хранения и распространения информации;

3) автоматизации - процесса, при котором функции управления и контроля, ранее выполнявшиеся человеком, передаются приборам и автоматическим устройствам.

При этом необходимо отметить, что если компьютеризация и автоматизация это неотъемлемые атрибуты современного общества, то интеллек-

туализация сопровождала общество всегда. Интеллект – это то, что отличает человека от животного. Следствием существования такого элемента как интеллектуализация является возможность общества совершенствоваться, улучшать, обновлять тот или иной объект. Поскольку накопленные знания дают в определенный момент тот «толчок», который в дальнейшем будет определён как модернизация.

Таким образом, рассматривая взаимосвязь между информатизацией и модернизацией на современном этапе развития общества, можно говорить о том, что информатизация это средство, а модернизация – результат.

В настоящее время информатизация в развитых странах становится стержневым звеном, объединяющим все стороны качественных преобразований в обществе: на новый уровень поднимаются научные исследования и разработки, производство, управление, все сферы социальной жизни общества, качественно меняются параметры экономического роста.

Не удивительно, что все большее внимание уделяется повышению эффективности создания и использования информационно-коммуникационных технологий и в деятельности федеральных органов исполнительной власти, иных государственных органов и органов управления государственными внебюджетными фондами, в том числе и налоговых органов России.

Рост информационной составляющей налогового администрирования требует своевременной модернизации деятельности налоговых органов, введения новых технологий в их работу. Не случайно процессы информатизации сопровождают развитие налогового администрирования с самого начала становления налоговой системы Российской Федерации в 90-х годах прошлого столетия.

В настоящее время Федеральная налоговая службы выхо-

дит на новый уровень межведомственного взаимодействия и обслуживания налогоплательщика. Требования к налоговым органам стали несколько шире, чем раньше. Сейчас налоговая служба все больше становится сервисной. Все больше расширяется спектр услуг оказываемых гражданам информационных услуг в электронном виде. Так, через Интернет-сайт ФНС России с 2009 года – предоставлена новая услуга налогоплательщикам - «Узнай свою задолженность», с 2010 года введен в работу «Личный кабинет налогоплательщика», с помощью которого налогоплательщики – физические лица могут получить актуальную информацию о задолженности по налогам перед бюджетом, распечатывать налоговые уведомления и квитанции на уплату налоговых платежей; оплачивать налоговую задолженность и налоговые платежи; обращаться в налоговые органы без личного визита в налоговую инспекцию. На 01.09.2012 на сайте ФНС России доступно 24 различных информационных сервисов [2].

Кроме того в рамках электронного взаимодействия начинается внедрение в деятельность предприятий использования счетов-фактур в электронном виде. Так, в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 № 229-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования» предусмотрено, что счет-фактура может быть составлен не только на бумаге, но и в электронном виде. Причем законодатель предусмотрел возможность составле-

ния счетов-фактур как в одном варианте из двух (или в бумажном, или в электронном), так и одновременно в двух вариантах. В пункте 6 этой статьи появилось дополнение о том, что электронный счет-фактура подписывается электронной цифровой подписью руководителя организации, либо ЭЦП индивидуального предпринимателя.

Также с 1 октября 2011 года все федеральные органы исполнительной власти, в том числе налоговая служба в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» перешли на новый порядок работы, на электронное межведомственное взаимодействие. Федеральным ведомством с октября 2011 года запрещено запрашивать у заявителя документы, имеющиеся в распоряжении других госорганов.

В рамках развития информационных систем налоговых органов в настоящее время готовится к внедрению новая автоматизированная информационная система «Налог – 3». По плану ФНС России, данный комплекс начнет функционировать в 2014 году. Этот программный комплекс, оснащенный рядом «интеллектуальных» систем, в полном смысле слова автоматизирующих процесс налогового администрирования, которые возьмут на себя многие функции налоговых инспекторов.

Таким образом, в ФНС России широко ведется целенаправленная работа по совершенствованию организации труда работников и всей системы налогового администрирования посредством применения инструментов информатизации.

На современном этапе главными задачами модернизации налоговых органов становятся:

- 1) Повышение уровня сервиса в налоговых органах, улучшение его качества и доступности;
- 2) Совершенствование межведомственного сотрудничества;
- 3) Повышение уровня аналитической работы, посредством широкомасштабного исполь-

зования информации содержащейся в базах ФНС России.

4) Использование более прогрессивных и гибких средств обработки информации, улучшение технических характеристик оборудования, расширение масштабов стандартизации устройств;

5) Качественное улучшение подготовки кадров;

6) Разработка защитных мер против несанкционированного доступа к информации.

При этом процессы модернизации налоговых органов должны соответствовать следующим принципам:

1. Принцип целевой направленности.

Принцип целевой направленности модернизации налоговых органов состоит в четком определении приоритетных целей, которые должны быть достигнуты с помощью вводимых обновлений и усовершенствований в деятельность налоговых администраций

Понятные цели и задачи являются основополагающим элементом для успешной модернизации. В соответствии с ними строятся возможные сценарии реализации, в которых выдвигаются различные гипотезы и альтернативные решения. В процессе обработки возможных программ модернизации необходимо оценить характер взаимодействия целей и задач с тем, чтобы упорядочить их во времени, соизмерить реальность достижения с финансовыми, экономическими, кадровыми и другими возможностями налоговой службы. Задачи, которые решаются на той или иной стадии модернизации налоговых органов необходимо выстраивать в зависимости от предполагаемого времени выполнения. Так, если для достижения основных целей модернизации налоговой службы требуется длительный период, то необходимо разбить его на несколько этапов. Каждый из этих этапов должен также иметь собственную целевую направленность и систему задач, которые ведут к запланированному

результату - ожидаемому развитию производительных сил налоговых органов в рассматриваемый период. Реальность системы задач определяется разработанными мероприятиями для каждого этапа, направленными на достижение конечных результатов. Назначение такой модели заключается в том, чтобы проследить внутреннюю преемственность между целями и задачами, сгруппированными по этапам, с тем, чтобы в конечном итоге выйти на генеральные цели и задачи, поставленные модернизацией налоговых органов в целом.

2. Принцип системности.

Принцип системности при осуществлении процессов модернизации заключается в зависимости всех уровней налоговых органов и необходимости осуществления соответствующих нововведений во всей государственной структуре, при модернизации даже какой либо ее части. То есть процесс модернизации должен охватывать весь комплекс отношений складывающихся внутри налоговой службы.

3. Принцип сбалансированности.

Данный принцип заключается в том, что при принятии решения о реализации тех или иных мероприятий модернизации налоговых органов требуется учитывать состояние объекта на текущий момент. При этом особое внимание нужно уделить сбалансированности отдельных элементов программы развития государственной структуры, оценить предложенные варианты гипотез и версии их реализации.

4. Принцип экономичности (соизмеримости результатов).

Основывается на том, что затраты на процессы модернизации должны быть экономически обоснованы, и результаты от проводимых мероприятий развития налоговых органов соизмеримо больше потраченных на их реализацию средств.

5. Принцип современности.

То есть для реализации мероприятий направленных на улучшение работы налоговых

органов должны использовать новейшие современные инструменты и разработки, которые доказали свою эффективность в системе пробных экспериментов или в опыте других стран.

Цели модернизации налоговых органов могут быть достигнуты путем реализации следующих методов.

1. Метод технического перевооружения.

Заключается в необходимости своевременного обновления комплекса технических средств, задействованных в работе налоговых органах в соответствии с реалиями времени, которые позволяют не только повысить производительность труда инспекторов, но и обеспечат высокий уровень защиты информации обрабатываемой налоговой службой. Замена средств обработки информации на более мощные и современные является для налоговой службы одним из условий для успешного выполнения функций налогового администрирования.

2. Метод развития кадрового потенциала.

Наличие квалифицированных сотрудников позволяет эффективно осваивать все элементы тех или иных мероприятий проводимых в рамках модернизации налоговой службы, способствует сокращению издержек и повышению производительности труда в налоговых органах. Поэтому вопросы о кадровых перестановках, сокращениях, программах аттестации и повышения квалификации сотрудников налоговой службы, оплаты труда, должностных инструкций требуют тщательного анализа, периодичности обновления и своевременного внедрения.

3. Метод повышения налоговой культуры населения.

Проведение информационно-разъяснительной работы с налогоплательщиками, приобщение их к электронному взаимодействию с налоговой службой - важный элемент на пути становления государственного органа как сервисной компании. Повы-

шение налоговой культуры ведет к росту доверия физических и юридических лиц к ведомству. Именно данный метод служит основой для увеличения добровольности уплаты налоговых платежей, тем самым имея большое значение для достижения главных целей модернизации налоговых органов.

4. Организационный метод.

В зависимости от уровня развития налоговых органов необходимо пересматривать вопросы об иерархии их подчиненности с целью обеспечения прозрачности внутреннего взаимодействия, исключения дублирования информации, выявления резервов сокращения «отслуживших» подразделений. Без развития организационной структуры налоговой службы проводимые мероприятия совершенствования налоговых органов свидетельствуют об их плохой эффективности и необходимости пересмотра элементов программы модернизации.

5. Метод развития межведомственного взаимодействия

Налоговые органы получают большие объемы информации, необходимые ей для осуществления налогового контроля от многих других государственных структур. Поэтому развитие межведомственного взаимодействия неотделимый элемент эффективного налогового администрирования. Налаживание межструктурных связей, стандартизация программного обеспечения, которое повысит эффективность взаимодействия и обеспечит необходимый уровень защиты при обмене информацией, является условием качественных преобразований в работе налоговых органов. Именно данный метод позволит выйти на новый уровень и при работе с налогоплательщиками: исключит ошибки при начислении налогов, обеспечит возможность получения различных видов государственных услуг (справок, выписок и т. п.) в режиме одного окна, без обращения за дополнительной информацией в соответствующую структуру. Государственные орга-

ны сами сделают необходимый запрос в смежное ведомство.

6. Метод нормативной поддержки.

Все проводимые мероприятия модернизации должны быть обязательны для выполнения, закреплены законодательно. Подготовка нормативной составляющей является базой для повышения дисциплины при выполнении программ совершенствования налогового администрирования и частью налогового законодательства в целом, что является неотъемлемым атрибутом их эффективного внедрения.

Таким образом, изучив сущность и содержание процессов модернизации налоговых органов, можно говорить о том, что сам по себе процесс модернизации - это осуществление обновления какого либо объекта и то, какими средствами и методами будет достигаться его совершенствование, зависит в первую очередь от состояния данного объекта, сложившегося на определенный момент времени, уровня существующих технологий и интеллектуального развития общества в целом.

Поэтому модернизация налоговых органов сегодня - это процесс совершенствования средств сбора, обработки, хранения и распространения информации, повышения интеллектуальной составляющей всех процедур налогового администрирования, путем использования современных информационных коммуникационных технологий и накопленного информационного опыта налоговых органов, с целью исполнения ими фискальных функций и улучшения качества предоставляемых государственных услуг.

Литература

1. Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ // Российская газета. 2006. № 165.

2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы // <http://www.nalog.ru/> (дата обращения 2.09.2012)

Антидемпинговые меры в мировой торговле: задачи и последствия применения

Горяинова Владлена Викторовна, аспирант Московского Государственного Института Международных Отношений (Университет) МИД РФ

Нарастание кризисных явлений в экономике обуславливает возрастающее применение антидемпинговых мер в практике внешнеэкономических отношений государств. В статье рассматриваются современные тенденции и последствия применения данных мер торговой защиты на развитие мировой торговли.

Ключевые слова: антидемпинговые меры, временные торговые ограничения, конкуренция, ВТО, мировая экономика, торговые споры, развивающиеся страны.

Antidumping in world trade: goals and effects
Goryainova V.V.

Recent crisis developments in world economy expanded use of antidumping. The article is deducted to the review and update the normative case for antidumping. Moreover, the paper explores questions relating to the significant developments in world trade and some effects of antidumping in particular.

Keywords: antidumping, temporary trade barriers, competition, WTO, world economy, trade disputes, emerging economies

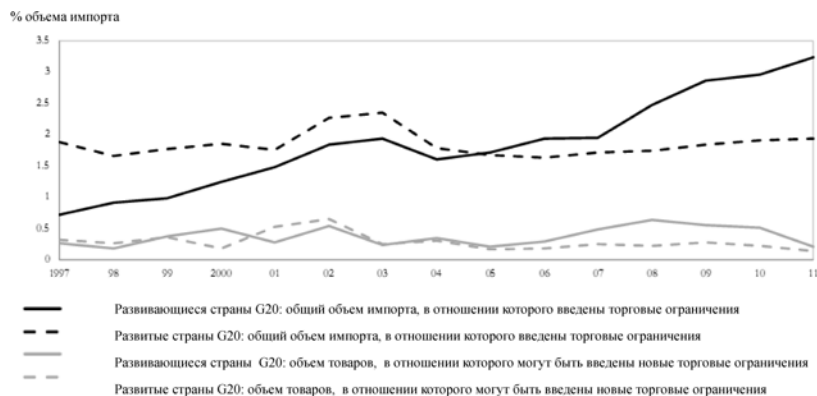
В современных условиях, характеризующихся острыми кризисными явлениями в современной мировой экономике и финансах и серьезным нарастанием трудностей сбыта на мировых рынках, широкое распространение получила активная государственная поддержка местных производителей и принятия мер по защите их торговых позиций, в том числе посредством использования антидемпинговых и компенсационных пошлин. Неслучайно тема антидемпинговых разбирательств в настоящее время является одной из самых актуальных во всем мире. За последнее время количество антидемпинговых расследований возросло, и намечаются тенденции к дальнейшему их увеличению. Возрастающее применение антидемпинговых мер характерно на современном этапе для большинства развивающихся стран, в то время как в развитых странах наблюдается обратная тенденция. Это является одной из главных особенностей развития мировой торговли в рамках ВТО. Более того, к концу десятилетия активное развитие антидемпинговой внешнеэкономической политики государств, которая главным образом тормозила торговлю Север-Север, а позже и Север-Юг, в настоящее время становится одним из ключевых барьеров в развитии торговли по направлению Юг-Юг.

Международное антидемпинговое регулирование возникло как своего рода аналог внутренних законов о демпинге развитых государств, которые начали разрабатываться и применяться еще в конце XIX в.¹ Их изначальная цель состояла в защите национальных потребителей от экспансионистских действий со стороны иностранных экспортеров². Однако, роль антидемпинговых мер во внешнеэкономической политике государств была незначительна до конца 1970-х гг. Довольно-таки высокие таможенные тарифы на большинство товарных групп обеспечивали достаточную защиту национальным производителям. Кроме того, ранее применявшиеся методы оценки уровня антидемпингового протекционизма не давали возможности делать однозначные заключения о политике в данной области отдельных государств. Это касалось, в частности, политики США в 1950-е и отчасти в 1960-е гг. Притом, что позднее страна, как известно, стала одним из лидеров по применению антидемпинговых мер. Только в самом конце 1970-х гг. были сформулированы первые единые антидемпинговые правила, закрепленные в положениях Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 г. (ст. VI). Так в 1979 г. в ходе Токийского раунда многосторонних торговых переговоров ГАТТ «преобразовал этот редко использовавшийся торговый инструмент в активное средство защиты в мировой торговле»³. В первую очередь было определено единое понятие демпинг. Во-вторых, были определены критерии при выяснении ущерба от демпинга, порядок открытия и проведения антидемпингового расследования и, при необходимости, обложения антидемпинговыми пошлинами, а также процедуры разрешения споров между странами-участницами ГАТТ. В последующие годы количество антидемпинговых расследований возросло. Так, с середины 1980 года до середины 1986 года их насчитывалось уже 853⁴.

Вместе с ростом количества антидемпинговых расследований возникли новые проблемы, вызывающие общие опасения у экс-

пертного и бизнес-сообщества. С течением времени правила и процедуры видоизменялись таким образом, что это ослабляет первоначальную связь между антидемпинговыми мерами и угрозой нанесения ущерба. В отличие от антидемпингового законодательства США, введение антидемпинговых мер, согласно правилам ГАТТ, не предусматривало возможности умысла иностранных компаний на захват рынка. Более того, активное применение антидемпинговых процедур вместе с компенсационными пошлинами, а также и других сопряженных форм защиты вызывало серьезное беспокойство о влиянии данных мер на условия рыночной конкуренции. Опасения, касающиеся того, что ущерб, вызванный введением антидемпинговых мер может ограничить развитие конкуренции на мировом рынке на протяжении длительного времени, уступили место другим беспокойствам. Они коренились в том, что антидемпинговое законодательство было разработано и применялось по сути не для того, чтобы устанавливать различие между агрессивным демпингом и обычной ценовой импортной конкуренцией, а использовалось исключительно в качестве протекционистского барьера. Далее поднимался вопрос о том, что использование и особенно злоупотребление антидемпинговыми мерами может фактически привести к созданию тайных договоренностей и сговоров и снижению уровня рыночной конкуренции. Все эти вопросы были отражены в многочисленных аналитических и обзорных материалах, которые достигли рекордного количества в конце 1990-х гг.

В научной литературе по вопросам внешнеэкономической политики и мировой торговли 1980-х и 1990-х гг. прослеживается общее мнение, что антидемпинговые меры стали ничем иным, как обычными защитными мерами в мировой торговле⁵. Многие



Источник: Bown, Chad P. 2012. "Emerging Economies and the Emergence of South-South Protectionism." World Bank Policy Research Working Paper no. 6162, August.

График 1
Объемы импорта стран G20, в отношении которых введены временные торговые ограничения, 1997-2011

экономисты пошли дальше этого утверждения, рассматривая антидемпинговые меры в качестве торговых инструментов, приводящих к введению добровольных экспортных ограничений и ценовых обязательств, которые ограничивают конкуренцию между участниками рынка. Однако последующее развитие мировой торговли и торговой политики лишь подтвердило все опасения ведущих экономистов.

В настоящее время прослеживаются следующие современные тенденции применения антидемпинговых процедур и развития мировой торговли. Во-первых, развивающиеся страны стали все более активно использовать антидемпинговые меры в своей внешнеэкономической практике. Во-вторых, наблюдается растущая фрагментация товарных групп вместе с увеличивающейся ролью транснациональных корпораций. И, в-третьих, возрастающий экспортный потенциал Китая стал оказывать все более ощутимое воздействие на развитие мировой торговли и практики применения разного рода защитных мер. Далее рассмотрим некоторые последствия применения антидемпинговых мер на состояние конкуренции в странах-импортерах при вышеуказанных условиях.

В начале 90-х гг. только 5 экономически развитых стран инициировали почти все антидемпинговые расследования в мире. Но в последнее время применение антидемпинговых и соответствующих временных торговых ограничений развитыми странами стабилизировалось, в то время как развивающиеся страны стали активно применять данные инструменты⁶.

В приведенном графике показано, что к 2011 году в отношении 3,2% импортируемой продукции из ключевых развивающихся стран (Аргентина, Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, ЮАР, Турция) были введены ограничительные торговые меры. Причем доля такой продукции постоянно росла в период с 2004 по 2011 года. В то же время доля такого импорта развитых стран (Австралия, Канада, ЕС, Япония, Южная Корея, США) составила менее 2% к 2011 году. Причем она оставалась относительно постоянной в течение предыдущих пятнадцати лет и даже не увеличилась во время кризисных явлений в мировой экономике после 2007 года.

В следующем графике отчетливо видно, что Китай является главной мишенью по введению ограничительных мер как со стороны развивающихся стран, так и развитых. С начала 2000-х

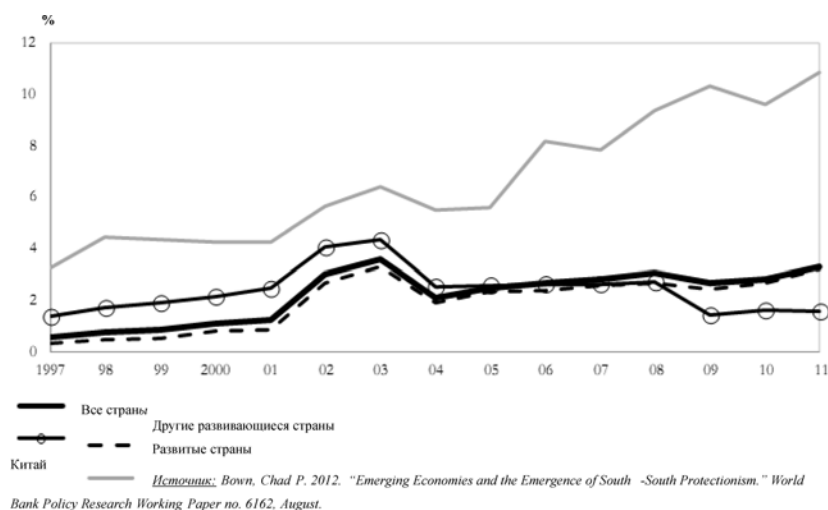


График 2
Объемы экспортного потенциала, в отношении которых введены торговые ограничения со стороны развивающихся стран G20, 1997-2011

гг. объемы в стоимостном выражении экспортируемых Китаем товаров, в отношении которых были введены торговые ограничения, росли примерно от 1,5 до 4 процентов ежегодно. Кроме того, развивающиеся страны активно применяют торговые ограничительные инструменты и в отношении друг друга.

В настоящее время в мировом товарном производстве отмечается отчетливая тенденция к усилению к усилению фрагментации процессов создания добавленной стоимости⁷. Одновременно с этим и растут объемы внутрифирменной торговли. Так, в 2000 году практически половину всего импорта США составляет внутрифирменная торговля⁸. Углубляющаяся фрагментация производства и торговли между филиалами ТНК усложняет понимание как политической и экономической природы антидемпингового регулирования, так и возможные последствия антидемпинговых мер для рыночной конкуренции.

Антидемпинговые меры оказывают воздействие на уровень промежуточных затрат, которые в результате увеличивают издержки на производство продукции фирмы. Это приводит к тому, что общая конкурентоспособность про-

дукции ТНК снижается как следствие введенных антидемпинговых мер⁹. Поэтому с учетом объемов внутрифирменной торговли, филиалы ТНК достаточно активно выступают в поддержку общей цели по ограничению протекционистских тенденций¹⁰. Представляется, что все это, наряду с усилившимися «цепочками поставок» в мировой торговле может в дальнейшем снизить уровень антидемпинговой защиты особенно в странах и областях, наиболее глубоко интегрированных в процессы международного разделения труда, а также внутри- и межфирменного обмена.

С другой стороны, однако, вследствие постоянно меняющегося вектора развития мировой торговли антидемпинговые меры могут служить для ТНК и дополнительным средством в достижении коммерческих интересов, например, для вытеснения местного субсидируемого производства товаров на экспорт. Роль ТНК в проведении антидемпинговой политики может также меняться в процессе реализации их корпоративной стратегии. Так, например, как только компания создает производство на том или ином рынке сбыта своей экспортной продукции, ее отношение к антидемпинговым мерам зачастую меняется. Торго-

вые барьеры, введенные в отношении иностранных поставщиков, могут улучшить экономическое положение компании, поскольку они отрицательно повлияют на положение конкурирующих компаний, которые осуществляют импортные сделки по контрактам с иностранными партнерами или которые осуществляют свои экспортные поставки на тот же рынок.

На сегодняшний день существуют конкретные примеры подобных споров на рынках развивающихся стран, подтверждающие актуальность вышесказанного. Так, имеются случаи, когда были инициированы антидемпинговые расследования по одной и той же категории товаров и одной и той же компанией (или филиалами одной ТНК) в различных странах. Например, дочерние предприятия крупнейших мировых производителей шин Michelin, Bridgestone, Goodyear и Pirelli выступали либо истцами, либо ответчиками в антидемпинговых расследованиях в таких развивающихся странах, как Турция, Китай, ЮАР, Индия, Таиланд и Бразилия. Также имеются примеры, когда дочерние предприятия одной и той же ТНК (как Osram в 2007 году) выступали как со стороны истца, так и со стороны ответчика в антидемпинговом расследовании. Находящиеся в развивающихся странах, дочерние предприятия таких крупнейших ТНК как Owens Corning, Continental Carbon, Monsanto и Graftech, материнские компании которых расположены в США, инициировали антидемпинговые расследования в отношении импорта из других развивающихся стран. Кроме того, далеко не все примеры относятся к ТНК, материнские компании которых находятся в развитых странах. Так, дочерние предприятия в Индии и Таиланде компании Indorama Synthetics, имеющей штаб-квартиру в Индонезии, стали инициаторами антидемпингового расследования в отношении импорта волокна и пряжи.

Другой причиной полагать, что современные антидемпинговые процедуры с участием развивающихся стран скорее содействуют, чем противодействуют картельным объединениям (с целью поддержания цен и ограничения объема производства), является то, что ряд антидемпинговых расследований нацелены на одну и ту же товарную группу, где можно выявить связь между применением антидемпинговых мер и реализацией стратегии, приводящей к картельному объединению. Показателем в этой связи рынок промышленных химикатов, а именно изделия на основе поливинилхлорида и полиэтилентетрафалата, которые являются изоляционными материалами. За период с 1995 по 2011 гг. было инициировано более 40 антидемпинговых расследований стран, входящих в G20, в отношении упомянутых выше товаров¹¹. При этом интересно отметить, что антидемпинговые иски в отношении данных промышленных химикатов касаются десятков фирм. Между тем при прочих равных условиях, деятельность большого числа компаний усложняет в настоящее время процессы формирования и функционирования картельных объединений в данном секторе экономики, по сравнению с 1980-ми и 1990-ми гг.

Международные торговые связи между ТНК указывают на существование возможности применения антидемпинговых процедур в относительно узких отраслях промышленности. Однако имеющиеся исследования не подтвердили наличие явной связи между антидемпинговыми процедурами и антиконкурентным поведением ТНК. По крайней мере, как представляется необходимым специальные исследования, направленные на детальное изучение межстрановых межфирменных связей внутри ТНК. Желателен также тщательный контроль со стороны государственных орга-

нов, ответственных за антидемпинговую политику, за преднамеренными действиями ТНК, нарушающими условия рыночной конкуренции.

Дополнительной причиной и источником увеличения применения антидемпинговых процедур в постоянно изменяющихся условиях развития мировой экономики является несомненно возрастающая роль экспортного потенциала Китая в мировой торговле.

Ещё до вступления в ВТО в 2001 году Китай интенсивно увеличивал свои объемы экспорта как в первую очередь товаров, расположенных в нижнем ценовом сегменте (такие как обувь и текстиль), так и в последующем во все большей степени товаров в высокотехнологичных отраслях. В свое время Япония, увеличивая темпы экспортного роста, аналогичным образом изменяла товарную структуру своего экспорта. В результате Япония возглавила список стран, в отношении которых вводились антидемпинговые меры и другие торговые ограничения. Но главным отличием Японии от Китая в этой связи является то, что многие китайские фирмы достаточно глубоко интегрированы в международные звенья создания добавленной стоимости продукции. Такие фирмы являются либо дочерними предприятиями международных ТНК, либо фирмами-контрагентами, экспортирующими сырье и материалы или осуществляющими переработку и сборку импортируемых материалов и изделий для последующего экспорта. В нынешней структуре товарного экспорта характерно, что некоторые товары, экспортируемые из Японии в США или ЕС, произведены в Китае, но большая часть их добавленной стоимости сформирована при экспорте сырья и материалов из Японии в Китай¹². Таким образом, можно полагать, что в связи с глубокой интеграцией Китая в международные зве-

нья создания добавленной стоимости проведение последовательно агрессивной торговой политики со стороны развитых стран мало вероятно.

В свете сказанного, необходимо отметить, что другим явным преимуществом Китая является его огромный экономический потенциал. Большие объемы экономики ставят Китай в преимущественное положение по сравнению с ведущими мировыми экспортерами. Поскольку Китай становится крупнейшим экспортером высокотехнологичных товаров и услуг, большие объемы их производства как для внутреннего рынка, так и для экспорта позволяют увеличивать уровень производственных ассигнований, включающих важнейшие расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Ко всему прочему дополнительным преимуществом Китая является его статус страны с переходной экономикой. Несмотря на возрастающую роль рыночных сил в распределении ресурсов на внутреннем и внешнем рынке, роль государства на всех уровнях принятия экономических решений остается весьма высокой, начиная от определения условий, при которых фирмы могут получить капитал, и кончая принятием мер по стимулированию экспорта и введению экспортных ограничений. Разумеется, что степень участия государства в осуществлении своей промышленной политики каждая страна устанавливает индивидуально. Однако достаточно очевидно, что государственный контроль в Китае более всеобъемлющий по сравнению с многими другими странами. В настоящее время КНР демонстрирует исключительно активную внешне-торговую политику, жестко регулируя в необходимых случаях как объемы своего собственного экспорта, так и применяя различные торговые ограничения на импортируемые из зарубежных стран товары.

Литература

1. Кулишер И.М. Основные вопросы международной торговой политики. 5-е изд., стереотип.- Челябинск: Социум, 2008.- стр.221.

2. Viner, Jacob. 1923. Dumping: A Problem in International Trade. Chicago: University of Chicago.

3. Prusa Thomas J., and Susan Skeath. 2002. "The Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings." *Weltwirtschaftliches Archiv* 138 (3): 389-413.

4. Основы торговой политики и правила ВТО.- М.: Международные отношения, 2006.- стр.25.

5. Finger, J. Michael, ed. 1993. *Antidumping How It Works and Who Gets Hurt*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

6. Bown, Chad P. 2011. "Taking Stock of Antidumping, Safeguards and Countervailing Duties, 1990-2009." *The World Economy* 34(12): 1955-98.

7. Bown, Chad P. ed. 2011. *The Great Recession and Import Protection: The Role of Temporary Trade Barriers*. London, UK: CEPR and The World Bank.

8. Dean, Judith M., Mary E. Lovely, and Jesse Mora. 2009. "Decomposing China-Japan-U.S. trade: Vertical specialization, ownership, and organizational

form." *Journal of Asian Economics* 20(6): 596-610.

Ссылки:

1 Кулишер И.М. Основные вопросы международной торговой политики. 5-е изд., стереотип.- Челябинск: Социум, 2008.- стр.221.

2 Viner, Jacob. 1923. Dumping: A Problem in International Trade. Chicago: University of Chicago.

3 Prusa, Thomas J., and Susan Skeath. 2002. "The Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings." *Weltwirtschaftliches Archiv* 138 (3): 389-413.

4 Основы торговой политики и правила ВТО.- М.: Международные отношения, 2006.- стр.25.

5 См., например, Finger, J. Michael, ed. 1993. *Antidumping How It Works and Who Gets Hurt*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

6 Bown, Chad P. 2011. "Taking Stock of Antidumping, Safeguards and Countervailing Duties, 1990-2009." *The World Economy* 34(12): 1955-98.

Bown, Chad P. ed. 2011. *The Great Recession and Import Protection: The Role of Temporary Trade Barriers*. London, UK: CEPR and The World Bank.

7 Hummels, David, Jun Ishii, and Kei-Mu Yi. 2001. "The Nature and growth of Vertical Specialization in World trade." *Journal of International Economics* 54(1): 75-96.

8 Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding, and Peter K. Schott. 2010. "Intra-Firm trade and Product Contractibility" (long version) Available at <http://mbatuck.dartmouth.edu/pages/faculty/andrew.bernard/iftlong.pdf>

9 Krupp, Corinne M., and Susan Skeath. 2002. "Evidence on the upstream and downstream impacts of untidumping cases." *North American Journal of Economics and Finance* 13(2): 163-178.

10 Gawande, Kishore, Bernard Hoekman, and Yue Cui. 2012. "Global Supply Chains and Trade Policy Responses to the 2008 Crisis." Unpublished paper, Texas A&M University, July.

11 The World Bank's Temporary Trade Barriers Database.

12 Dean, Judith M., Mary E. Lovely, and Jesse Mora. 2009. "Decomposing China-Japan-U.S. trade: Vertical specialization, ownership, and organizational form." *Journal of Asian Economics* 20(6): 596-610.

Энергоэффективность как фактор повышения конкурентоспособности продукции машиностроения

Евстратов Иван Владимирович, аспирант Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет

Основная цель статьи – исследование энергоэффективности как фактора повышения конкурентоспособности продукции машиностроения. Установления причин низкой конкурентоспособности продукции машиностроения для исследования и совершенствования методов ее повышения.

Ключевые слова: Машиностроение, конкурентоспособность, энергоэффективность, продукция машиностроения.

Energy efficiency as a factor for increasing competitiveness of engineering producing
Evstratov I.V.

The main objective of the article - study of energy efficiency as a factor of improving the competitiveness of engineering products. Identify the causes of the low competitiveness of engineering products for research and development of technologies to improve it.

Keywords: Engineering industry, competitiveness, energy efficiency, engineering products.

Машиностроительная отрасль представляет собой энергоемкую сферу промышленного производства, где в результате морального и физического старения основных фондов происходит постоянное и непрерывное увеличение потребления энергии, а также их потери. Рост потребления энергетических ресурсов и как следствие расходов на их приобретение вызывает повышение себестоимости машиностроительной продукции, что в свою очередь обосновывает необходимость сокращения энергетической составляющей в структуре затрат на изготовление продукции. На развитие хозяйствующих субъектов в России существенное негативное влияние оказывает высокая доля энергетических затрат в издержках производства, которая на промышленных предприятиях может достигать 12% и имеет устойчивую тенденцию к росту в связи с большим моральным и физическим износом основного оборудования и значительными потерями при транспортировке энергетических ресурсов.

Если в области повышения технико-эксплуатационных и качественных характеристик машиностроительной продукции за счет использования более точного оборудования, инновационных технологий и конструкций, материала, использования типовых блоков и узлов, удобства монтажа и наладки в последнее время наметилась положительная тенденция, то такой теме как «энергоэффективность и энергосбережение» до недавнего времени уделялось незначительное внимание. Лишь ничтожная доля отечественных производителей (в основном это касается новых современных предприятий и предприятий с участием иностранного капитала) ведет активную политику в области повышения энергоэффективности изделий и энергосбережения в процессе производства.

Машиностроение является одной из энергоемких отраслей промышленности, а большая часть машиностроительной продукции в процессе эксплуатации потребляет энергетические ресурсы.

Если учесть, что под конкурентоспособностью продукции понимают сравнительную характеристику стоимостных и качественных характеристик изделия, то на основе повышения энергоэффективности изделия можно повысить технико-эксплуатационные показатели, в то время как энергосберегающие мероприятия сокращают затраты на производство и как следствие цену потребления, которая складывается из цены приобретения, затрат при эксплуатации и затрат на утилизацию.

По данным федеральной службы государственной статистики доля потребленной электроэнергии в машиностроении и металлообработке в 2009 году составила 12% от общего объема потребленной электроэнергии в промышленности. Структура потребленной электроэнергии по отраслям промышленности по итогам 2009 года представлена на рис. 1.

По данным исследования международной финансовой корпорации в России доля затрат машиностроительных предприятий на

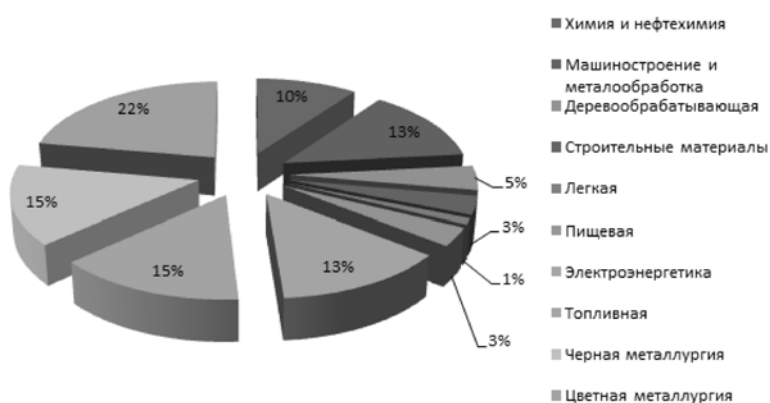


Рис. 1. Отраслевая структура промышленного потребления электроэнергии в 2009 году, (%).

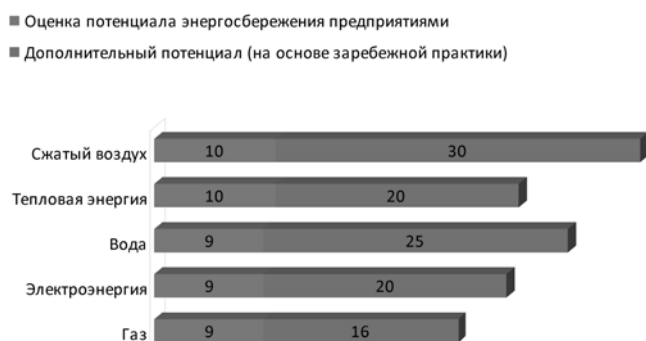


Рис. 2. Потенциал экономии по видам энергоресурсов на предприятиях машиностроения и металлообработки в России.

энергоресурсы в структуре себестоимости промышленной продукции колеблется от 8 до 14%. 85% руководителей предприятий считают повышение энергоэффективности производства актуальной задачей, а 70% совокупной энергии потребляется предприятиями, где руководство высоко оценивает важность энергосбережения.

На основе энергоэффективности производства можно вполне реально снизить затраты предприятия на энергоресурсы и электроэнергию, что в результате снизит себестоимость изделия, и как следствие снизит его цену потребления и повысит конкурентоспособность.

По результатам исследования международной финансовой корпорации выявлено, что на основе практики западных производителей машиностроительной продукции, можно снизить потребление следую-

щих ресурсов при сохранении текущего объема производства:

- сжатый воздух на 30%;
- тепловая энергия на 20%;
- воды на 25%;
- электроэнергия на 20%;
- газа на 16%.

На рис. 2 представлен потенциал экономии энергии по видам ресурсов на предприятиях машиностроения и металлообработки России.

Руководители предприятий оценивают потенциал энергосбережения слишком консервативно. По их оценкам, возможная экономия может составить 8-10%, в то время как эксперты, в том числе и западные, считают, что вполне реально снизить потребление энергии в среднем на 30% и даже 40%, а потребление электроэнергии можно сократить на 5-6% только за счет реализации беззатратных организационных мероприятий.

Предприятия машиностроения не заинтересованы в разработке и реализации программ энергосбережения, что вызвано относительно низкими ценами на энергоносители, отсутствием экономических стимулов к энергосбережению, ограниченными финансовыми ресурсами. По этой причине программы энергосбережения на машиностроительных предприятиях либо не разработаны вовсе, либо реализация имеющихся программ практически не ведется.

Наметившаяся тенденция в росте цен на электроэнергию и энергоресурсы, а также тарифов на тепловую энергию в ближайшем будущем заставит отечественные предприятия все больше внимания уделять энергоэффективности производства.

В зарубежной практике проблема повышения энергоэффективности вышла на первый план во время энергетического кризиса 70-х годов, когда рост тарифов на энергоносители привел к необходимости качественного переосмысления политики потребления энергии во многих отраслях и в первую очередь в машиностроении.

В России же относительно недавно начатая и по сей день продолжающаяся либерализация оптового рынка электроэнергии каждый год влияет на повышение цен на электроэнергию. Стоит отметить, что мировые цены на электроэнергию примерно в 1,5-2 раза выше цен в России.

С 2002 года так же фиксируется положительная динамика цен на тепловую энергию. В соответствии с данными формы статистической отчетности 46-ТЭ фактический тариф на тепловую энергию, отпускаемую источниками комбинированной выработки тепловой и электрической энергии и входящими в их состав пиковыми котельными в 2009 году составил 636,6 руб./Гкал. Тариф на тепловую энергию в 2009 году к 2008 году вырос на 22%, а рост

тарифа на тепловую энергию в 2008 году к 2007 году составил 15%.

Существует еще несколько причин, по которым предприятиям необходимо серьезно решать проблему энергоэффективности и энергосбережения. Эти причины не влияют напрямую на повышение конкурентоспособности продукции, но в некоторых случаях могут не только оказать существенное воздействие на ее повышение, но и стимулировать развитие предприятия в целом.

Проведение серьезной политики в области энергоэффективности, использования энергосберегающих технологий – это одновременно и способ повышения инвестиционной привлекательности предприятия, и один из способов решения экологического вопроса.

Потребление электроэнергии влияет на экологию двумя способами:

1) сокращение потребления ископаемых видов топлива – энергия, используемая для технологических целей и для обеспечения работы предприятия, часто вырабатывается при помощи ископаемых видов топлива, таких как уголь, нефть и природный газ.

2) побочный продукт выработки и потребления энергии – потребление энергоресурсов означает выброс таких побочных продуктов, как, например, углекислый газ.

Повышение энергоэффективности положительно повлияет на количество выбросов в экосистему вредных веществ и теплоты, что в свою очередь позволит предприятию получить экономию на очистных сооружениях или уменьшить размеры штрафов. Хотя конечно в настоящее время загрязнению окружающей среды в нашей стране уделяется недостаточно внимания, но в будущем эта ситуация неизбежно должна исправляться.

Многие виды машиностроительной продукции в процессе эксплуатации потребляют энер-

гию. Станки приводятся в действие электроэнергией, в процессе термической обработки печи потребляют энергоресурсы, автомобили, поезда, самолеты, корабли приводятся в движение энергией, краны поднимают и перемещают грузы в результате потребления энергии и т.д.

Например, главный привод обрабатывающего центра Urban 2500 фирмы Kondia в процессе работы потребляет 7,7 кВт электроэнергии в час, его стоимость составляет примерно 3 000 000 рублей, срок его эксплуатации 7 лет. Если учесть, что этот обрабатывающий центр будет постоянно работать, а стоимость электроэнергии равна 173,4 копеек за кВт-ч и будет расти примерно по 15% в год, то за 7 лет использования этого обрабатывающего центра затраты электроэнергии на его работу составят 1 294 395 рублей или 43% от цены реализации.

В российском промышленном секторе существует огромный потенциал повышения энергоэффективности, однако, большинству предприятий еще только предстоит реализовать эту возможность. Промышленные предприятия в России пока не в полной мере используют возможности повышения энергоэффективности в силу следующих факторов:

1) Отсутствие информации у руководства предприятий.

Большинство руководителей предприятий недооценивают потенциал повышения энергоэффективности на своих предприятиях, а также зачастую не знают, через какие проекты можно реализовать этот потенциал, и за счет каких источников профинансировать эти проекты. Ниже приводится более подробное описание этих барьеров: руководители многих предприятий оценивают потенциал повышения энергоэффективности слишком консервативно. По их оценкам, возможная экономия может составить 8-10%, в то время как вполне

реально снизить потребление энергоресурсов на 20-30%. Отсутствие информации о повышении энергоэффективности у руководства предприятий объясняется как несовершенной практикой учета энергозатрат, так и отсутствием полноценного доступа к информации.

2) Отсутствие стимулов у сотрудников предприятий к повышению энергоэффективности.

Основной сферой ответственности технических специалистов энергослужб является обеспечение предприятия энергоресурсами, а вопросы их эффективного использования упускаются из виду. Зачастую высшие руководители не формируют отдельной задачи для своих сотрудников по повышению энергоэффективности или снижению энергозатрат и редко поощряют за достигнутую экономию. Например, только 16% предприятий практикуют премирование по результатам достигнутой экономии;

3) Высокие транзакционные издержки (особенно для малых и средних предприятий).

Транзакционные издержки для предприятия возникают на стадиях определения энергоэффективного проекта, его разработки и оценки результатов. Предприятия, особенно малые и средние, зачастую не имеют знаний и навыков для проведения тщательного и всестороннего анализа и разработки целенаправленного подхода, необходимого для определения способов снижения энергетических издержек. Поэтому выгоды от экономии энергии часто рассматриваются как незначительные по сравнению с расходами по разработке и внедрению проектов. Кроме того, компании часто связывают финансовые выгоды с проектами по расширению производства, запуску новых продуктов или с выходом на новые рынки. Такая оценка затрат и выгод еще больше способствует завышению уровня транзакционных издержек в глазах руководства предприятий;

4) Макроэкономические ограничения банковского сектора.

Банки не могут предложить привлекательных условий финансирования проектов по модернизации промышленных предприятий (в том числе, энергосберегающих проектов), потому что сами имеют ограниченный доступ к средне- и долгосрочным финансовым ресурсам. Доля долгосрочных (более трех лет) депозитов составляют менее 5% в пассивах российских банков, а в долгосрочных ссудах и кредитах не превышает 15% (без учета Сбербанка РФ). Международный кризис ликвидности, в числе прочего, сделал заимствования на международных рынках менее доступными для российских банков. Кроме того, высокая цена капитала не позволяет банкам снижать процентную ставку. В 2010 г. ставка по кредитам для средних и крупных предприятий составляла в среднем 12-15%, а для малых предприятий она часто превышает 18%.

5) Отсутствие у банков понимания привлекательности вложения средств в энергосбережение.

Многие банки рассматривают кредитование энергоэффективных проектов только как узкую нишу, недооценивая спрос на финансирование подобных

проектов. Кроме того, банки зачастую не имеют необходимых знаний и инструментов для надлежащей оценки проектов по повышению энергоэффективности. У финансовых специалистов часто отсутствуют базовые знания об энергосбережении и инструменты (например, стандартные критерии оценки), которые могли бы им помочь в снижении транзакционных издержек. В настоящее время менее 10 банков и лизинговых компаний (из более чем тысячи) имеют целевые продукты по кредитованию энергоэффективных проектов.

6) Динамика цен на энергоресурсы и промышленные товары.

У предприятий отсутствуют стимулы к экономии, потому что тарифы на энергоресурсы растут медленнее, чем цены на их продукцию. В 2007 году цены на энергетические ресурсы выросли на 13-18%, в то время как во многих отраслях промышленности цена продукции поднялась более чем на 25%). Соответственно, доля энергетических издержек в стоимости товаров снизилась и в ряде отраслей промышленности стала менее значимой для предприятий;

Таким образом, отечественные предприятия имеют ог-

ромный потенциал для повышения энергоэффективности производства и предприятия в целом, что непременно скажется на уровне энергетической составляющей в себестоимости выпускаемой продукции и как следствие повысит конкурентоспособность

Тем не менее, для реализации данного потенциала необходимо, чтобы руководители предприятий вели активную политику в области энергосбережения, использовали передовые современные методы повышения конкурентоспособности продукции на основе эффективного использования энергоресурсов.

Литература

1. Энергоэффективность в России: скрытый резерв: анализ. обзор, 2008/ Международная финансовая корпорация (IFC), Всемирный Банк (The World Bank). М.: IFC, 2008. - 166 с.

2. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.08.2012);

3. Кришаталь Н.В., Лебедев В.Г. Оценка конкурентоспособности промышленной продукции: теория и практика. - СПб.: СПбГИЭУ, 2007. - 167 с.

Конкурентное соперничество в сфере туризма

Валиуллин Адель Вильевич, преподаватель Профессionalного института управления, adel68@list.ru
Бабаян Михаэль Нельсонович, к.э.н., экономист, «БНП ПАРИБА» ЗАО, michael.babayan@bnpparibas.com

В данной статье авторы рассматривают особенности конкурентного соперничества, классификацию методов конкурентной борьбы в сфере туризма.

Ключевые слова: конкурентная борьба, индустрия туризма, конкурентная среда, маркетинговые инструменты.

Competitive rivalry in tourism
Valiullin A., Babayan M.

In this article the authors consider features of competitive rivalry and classification of methods of competitive struggle in the field of tourism.

Keywords: competitive struggle, tourism industry, competitive environment, marketing tools.

Сфера конкуренции очень обширна, а конкурентная среда многообразна, разнородна и включает следующие уровни:

- конкуренцию между туристскими предприятиями;
- конкуренцию туристских предприятий с не туристскими институтами;
- конкуренцию между сетевыми туристскими предприятиями; и не сетевыми туристскими предприятиями.

Основной уровень – конкуренция между туристскими предприятиями, которые традиционно делятся на универсальные (например, рестораны) и специализированные (гостиницы). Ранее между этими видами туристскими предприятий существовала четкая грань. Это было связано с тем, что прибыли туристских предприятий от отдельных специализированных услуг иногда были настолько велики, что деятельность в других сферах становилась необязательной. В результате в экономике существовали и универсальные, и специализированные туристские предприятия.

Однако в последнее время во многих странах в условиях усиления конкуренции все больше проявляется тенденция к универсализации туристской деятельности. Причина универсализации туристских предприятий аналогична таковой для диверсификации в других отраслях: универсальное туристское предприятие лучше защищено от коммерческого риска, чем специализированное и более гибко реагирует на изменение конъюнктуры, а следовательно, более конкурентоспособно.

В современных условиях наряду с соперничеством между туристскими предприятиями все более серьезную конкуренцию туристские предприятия испытывают со стороны нетуристских институтов. Итогом универсализации туристского дела и усиления конкуренции со стороны нетуристских стало быстрое развитие финансовых конгломератов. Туристские предприятия используют различные методы достижения и удержания конкурентных преимуществ в сфере туризма, что обеспечивает многообразие видов и форм конкурентной борьбы. В зависимости от отраслевой принадлежности субъектов можно выделить внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию.

Внутриотраслевая конкуренция – это конкуренция между туристскими предприятиями, производящими аналогичные туристские продукты и услуги, которые удовлетворяют одну и ту же потребность, но различаются по цене, качеству, ассортименту. Межотраслевая конкуренция – конкуренция между предприятиями разных отраслей.

Рассматривая внутриотраслевую конкуренцию, отметим, что с точки зрения отдельного промышленного института, промышленная отрасль выступает в качестве рынков сбыта туристских товаров. В свою очередь, перечисленные выше отрасли могут быть раздроблены на подотрасли, причем большинство туристских институтов действует не в одной, а в нескольких отраслях и подотраслях.

При разработке своей конкурентной стратегии каждый туристский институт должен определиться, будет ли он специализированным или универсальным, взвешивая преимущества и недостатки альтернативных стратегических решений. Универсальные турист-



Рис. 1. Классификация методов конкурентной борьбы

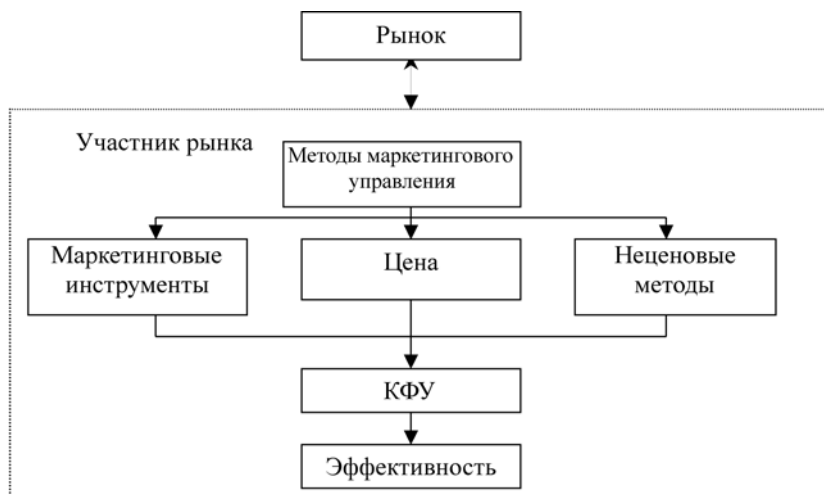


Рис. 2. Механизм рыночного взаимодействия на основе маркетингового управления

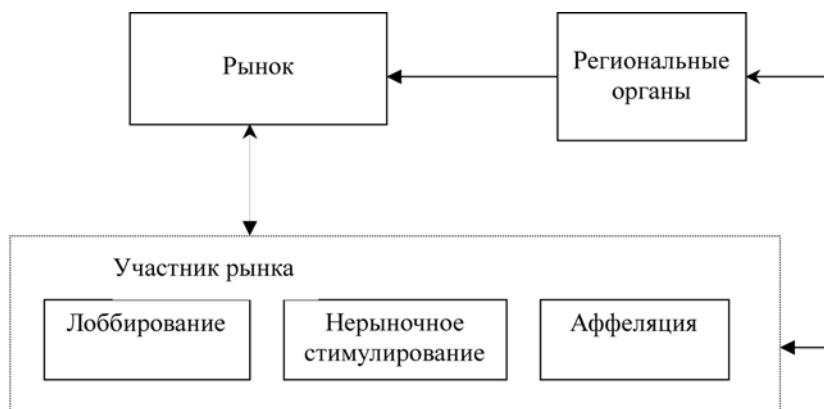


Рис. 3. Механизм рыночного взаимодействия на основе административного управления

ские предприятия при прочих равных условиях обладают конкурентным преимуществом благодаря возможности рассеивания риска на широкий ассортимент реализуемых продуктов, что при наличии достаточных финансовых ресурсов склоняет в пользу универсализации. Однако руководству не следует забывать, что универсализованная организация может обладать стратегически-

ми недостатками по причине интенсивности внутриотраслевой конкуренции. Универсальные организации демонстрируют наибольшую степень диверсификации и представляют собой многоотраслевые компании, конкурирующие со всеми участниками промышленного рынка. Поэтому они испытывают максимальное давление внутриотраслевой конкуренции.

Специализированные туристские предприятия действуют в меньшем числе секторов и конкурируют, помимо универсальных туристских предприятий, только с туристскими предприятиями, имеющими аналогичную специализацию. То же относится и к нетуристским организациям, внедряющимся только в один туристский сектор (или даже в рыночную нишу). В зависимости от широты специализации интенсивности внутриотраслевой конкуренции снижается или повышается, но она меньше, чем у универсальных туристских предприятий.

Если внутриотраслевая конкуренция в туристском деле осуществляется между действующими в том или ином туристском секторе институтами, то межотраслевая конкуренция имеет место между субъектами, интересы которых ранее не пересекались.

В зависимости от используемых методов конкуренции различают: ценовую и неценовую конкуренцию, но об этом мы скажем ниже.

Завершая характеристику конкуренции на туристском рынке, можно выделить ряд специфических черт, отличающих ее от конкуренции на других рынках:

Конкуренция в туристском секторе отличается развитостью форм и высокой интенсивностью.

В качестве конкурентов туристских предприятий выступают не только другие туристские предприятия, но и нетуристские институты.

1. Конкурентное пространство представлено многочисленными рынками, на одних туристские предприятия выступают как продавцы, а на других – как покупатели.

2. Внутриотраслевая конкуренция носит преимущественно видовой характер, что связано с дифференциацией туристского продукта.

3. Туристские продукты могут взаимозаменять друг дру-

га, но не имеют конкурентоспособных «внешних» заменителей, поэтому межотраслевая конкуренция осуществляется только посредством перелива капитала.

4. Ограничения ценовой конкуренции заставляют руководство туристских предприятий управлять качеством товаров и услуг, а также активно использовать рекламу (об этом мы скажем более подробно в следующей главе).

5. Сфера туризма является рынком дифференцированной олигополии, предоставляющие широкие возможности для кооперации и согласования рыночной политики туристских институтов.

На основе вышесказанного целесообразно привести классификацию методов конкурентной борьбы. Как было показано, существующая классификация разделяет методы конкурентной борьбы на 2 базовых типа:

- рыночные, которые основываются на методах маркетингового управления;

- нерыночные, которые базируются на методах административного управления (рис. 1).

Отдельного внимания заслуживает механизм взаимодействия предприятия с рынком. Механизм рыночного взаимодействия на основе маркетингового управления происходит на основе 3 основных типов инструментов воздействия:

- маркетинговые инструменты (управление и формирования спроса, анализ рыночной конъюнктуры, а также выделения ключевого сегмента потребителей);

- ценовая политика;
- неценовые методы.

На основе данного метода предприятие формирует ключевые факторы успеха, реализация которых обеспечивает эффективность функционирования взаимодействия с рынком (рис. 2).

Методы конкурентной борьбы на основе административного управления основываются на лоббировании, методах нерыночного стимулирования и аффелиции (рис. 3).

Ипотека объектов незавершенного строительства. Практика применения

Новоселова Анна Андреевна,
аспирантка НИУ «Высшая школа эконо-
номики»
E-mail: novoselovaa@gmail.com

Статья посвящена вопросам, возникающим при ипотеке объектов незавершенного строительства. В статье дан анализ вариантов ипотеки объектов незавершенного строительства и рассмотрены некоторые практические аспекты ипотеки строящихся объектов и объектов незавершенного строительства с учетом анализа положений законодательства РФ и судебной практики.
Ключевые слова: объект незавершенного строительства, ипотека, строящийся объект

Mortgage of unfinished constructions.
Practice in application
Novoselova AA

The article deals with issues of mortgage of unfinished constructions. This article represents analysis of options of mortgage of unfinished constructions and describes several practical issues of mortgage of constructions in progress and unfinished constructions in the context of current Russian legislation and court practice.
Keywords: unfinished construction, mortgage, construction in progress

Правовой статус объекта незавершенного строительства вызывает много вопросов на практике. Как известно, неопределенность в правовом статусе предмета влечет трудности в сделках с его участием, в том числе в его залоге. Залог, представляя собой удобный способ обеспечения обязательств за счет недвижимого имущества, в отношении объекта незавершенного строительства возможен в нескольких вариантах:

1. залог объекта незавершенного строительства, право собственности залогодателя на который зарегистрировано в ЕГРП;
2. залог земельного участка, на котором расположен объект незавершенного строительства;
3. залог земельного участка со строящимся на нем объектом недвижимости;¹
4. залог прав по договору строительного подряда, договору купли-продажи будущей вещи;
5. залог прав по договору участия в долевом строительстве;²
6. залог строительных материалов.

Мнообразие договоров залога, которые могут быть заключены в отношении объектов незавершенного строительства, а, точнее, их разграничение, на практике является серьезной проблемой. Однако, правильная квалификация правовых отношений на стадии заключения договора и точное определение его предмета послужит залогом стабильных отношений сторон на всем протяжении его срока и даже после его прекращения.

Объекты незавершенного строительства, по сути, могут являться достаточно удобным предметом ипотеки, однако их использование в качестве таковых не так распространено. Это связано с тем, что передача в залог объекта незавершенного строительства связана с большим количеством юридических рисков. С целью развития возможностей использования объектов незавершенного строительства в сделках по кредитованию строительного подряда под залог строящегося или частично построенного объекта необходима разработка четкого определения понятия объекта незавершенного строительства и адаптация правовых конструкций по повышению оборотоспособности таких объектов.

Несмотря на то, что объект незавершенного строительства был включен в перечень объектов недвижимости в ст. 130 ГК РФ в 2004 году,³ до настоящего времени законом не установлено, что можно считать объектом незавершенного строительства, и каковы критерии данного вида недвижимости. В связи с этим, правомерен вопрос, может ли являться объектом незавершенного строительства предмет действующего договора строительного подряда. Ответ на этот вопрос Пленум ВАС РФ дал в 2000 году, постановив, что не завершенные строительством объекты не относятся к недвижимому имуществу, если они являются предметом действующего договора строительного подряда.⁴ Необходимо, однако, отметить, что отсутствие действующего договора строительного подряда не может являться критерием отнесения строящегося объекта к объекту незавершенного строительства, поскольку объект может строиться и без заключения договора строительного подряда, например, силами самого застройщика без привле-

чения подрядчиков. Важным критерием является то, что объект (его площадь, этажность, и др.) для обеспечения возможности его участия в сделках не должен изменяться. Предмет ипотеки определяется в договоре указанием его наименования, места нахождения и достаточным для идентификации этого предмета описанием.⁵ В связи с тем, что критерий достаточности информации для идентификации в отношении объекта незавершенного строительства является оценочным, в договоре необходимо указать текущую площадь объекта (площадь застройки), степень его готовности, адрес или ориентиры расположения на земельном участке. На практике, документом, содержащим описание объекта незавершенного строительства, служит документ органа технического учета (как правило, технический паспорт).

Объектом незавершенного строительства может быть как здание, так и сооружение, поскольку данный объект характеризуется не особенностями объекта недвижимости и функциональными целями его создания, а самим процессом строительства объекта недвижимости.⁶

В настоящей статье рассматриваются некоторые варианты участия объектов незавершенного строительства в сделках по обеспечению обязательств путем их ипотеки.

Залог объекта незавершенного строительства, права собственности залогодателя на который зарегистрировано в ЕГРП, и залог земельного участка с расположенным на нем объектом незавершенного строительства

Будучи недвижимым имуществом, объект незавершенного строительства может выступать предметом договора ипотеки. Правила, установленные для ипотеки зданий и сооружений, применимы и к залогу незавершенного строительством

объекта. Законом не установлены специальные правила в отношении залога объектов незавершенного строительства. Однако, по общему правилу, объект незавершенного строительства может быть заложен по договору об ипотеке только после того, как права на него будут зарегистрированы в установленном законом порядке.⁷

Залог объекта незавершенного строительства возможен с одновременным залогом земельного участка, на котором данный объект расположен. Мы предполагаем, что, несмотря на то, что в ст. 69 Закона об ипотеке установлено, что ипотека здания или сооружения допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором находится это здание и сооружение, данное положение распространяется также на объекты незавершенного строительства⁸, право собственности на которые зарегистрировано в ЕГРП. Данный вид залога аналогичен ипотеке земельного участка с расположенным на нем зданием, поскольку и в том и в другом случае, исходя из принципа единства судьбы земельного участка и расположенных на нем объектов недвижимости, ипотека застроенного земельного участка возможна только с ипотекой расположенных на нем зданий.

Интересно, что связь с земельным участком может быть не только прямой (непосредственной), но и косвенной (опосредованной), если толковать положения ст. 130 ГК РФ о тесной связи здания (сооружения) с землей расширительно. Случаи признания недвижимостью объекта, который связан с землей опосредованно, встречаются в судебной практике. Так, например, истец по одному делу обратился в орган по государственной регистрации права собственности на здание, расположенное на гидротехническом сооружении. В регистрации права собственности на здание ему было отказано с ука-

занием на то, что данный объект не является недвижимым имуществом, так как он тесно связан не с земельным участком, а с другим объектом недвижимости – гидротехническим сооружением. Однако, суд признал, что связь с земельным участком может быть не только непосредственной, но и опосредованной.⁹

Залог земельного участка с расположенным на нем объектом недвижимости без одновременного залога объекта недвижимости не допускается и является ничтожной сделкой. Так, согласно позиции ВАС РФ, отчуждение земельного участка без находящихся на нем здания или сооружения в случае, если они принадлежат одному лицу, не допускается. Поэтому сделки, воля сторон по которым направлена на отчуждение здания, строения, сооружения без соответствующего земельного участка или отчуждение земельного участка без находящихся на нем объектов недвижимости, если земельный участок и расположенные на нем объекты принадлежат на праве собственности одному лицу, являются ничтожными. Такой же порядок отчуждения принадлежащих одному лицу земельных участков и находящихся на них объектов недвижимости должен применяться и при прекращении права на землю в случае реквизиции, конфискации здания, сооружения, обращения взыскания на указанное имущество по обязательствам его собственника (ст. 242, 243, 237 ГК РФ).¹⁰

Залог земельного участка с возводимым на нем объектом недвижимости

В случае, если в отношении объекта ведутся строительные работы, то должен заключаться не договор ипотеки объекта незавершенного строительства, а договор залога земельного участка со строящимся на нем объектом недвижимости.

При ипотеке земельного участка право залога распрос-

траняется также на находящиеся или строящиеся на земельном участке здания или сооружения залогодателя.¹¹ На земельном участке, заложенном по договору об ипотеке, залогодатель вправе без согласия залогодержателя возводить в установленном порядке здания или сооружения, если иное не предусмотрено договором об ипотеке. В отсутствие соглашения сторон об обратном, ипотека распространяется на эти здания и сооружения.¹² Таким образом, если иное не предусмотрено договором ипотеки, незавершенное строительство становится автоматически предметом залога, если возведено на заложенном земельном участке. Завершение строительства объекта не отнесена законом к случаям прекращения залога. Таким образом, если предметом ипотеки являлся объект незавершенного строительства, то по окончании его строительства ипотека сохраняет силу и ее предметом является здание (сооружение), возведенное в результате завершения строительства.¹³

Залог объекта незавершенного строительства осуществляется одновременно с залогом земельного участка, на котором данный объект располагается.¹⁴ Трудности при заключении договора залога земельного участка с возводимым на нем объектом недвижимости заключается в том, что в законодательстве понятие «строящийся объект» не определен. Однако, строящийся или возводимый объект – предмет действующего договора строительного подряда, тогда как для признания объекта незавершенным строительством все договоры строительного подряда должны быть прекращены.

Залог прав по договору участия в долевом строительстве

Некоторые выводы в отношении понятия строящегося объекта можно сделать из ст. 13 Закона об участии в долевом

строительстве. В Законе об участии в долевом строительстве в отсутствие определения строящегося объекта и объекта незавершенного строительства прослеживается разграничение этих понятий. Так, согласно ст. 13 Закона об участии в долевом строительстве, в обеспечение исполнения обязательств застройщика (выступающего в качестве залогодателя) по договору об участии в долевом строительстве, в момент государственной регистрации договора у участников долевого строительства (выступающими в качестве залогодержателей) предоставленный для строительства земельный участок и строящийся на данном земельном участке многоквартирный дом считаются находящимися в залоге.

С момента государственной регистрации права собственности застройщика на объект незавершенного строительства данный объект будет находиться в залоге у всех участников долевого строительства. Таким образом, при его регистрации в ЕГРП возникает множественность лиц со стороны залогодержателя и один залогодатель-застройщик. При этом, на стороне залогодержателя существует множественность лиц, которая может меняться в связи с заключением договоров об участии в долевом строительстве с новыми дольщиками, в связи с чем количество участников долевого строительства может меняться.

Залог прав по договорам, предусматривающим строительство объекта недвижимости

До недавнего времени распространенной практикой, в особенности, в Москве, было заключение инвестиционных договоров на строительство (реконструкцию) объектов недвижимости. Залог прав по инвестиционным договорам представлял собой залог прав на получение в собственность недвижимого имущества (зда-

ния, отдельных жилых или нежилых помещений). В других регионах страны варианты договоров на осуществление инвестиционной деятельности по строительству объектов недвижимости различались, например, в Санкт-Петербурге инвестиционная деятельность в сфере строительства осуществляется преимущественно в рамках договоров аренды с инвестиционными условиями.

Однако, с принятием Постановления Пленума ВАС РФ № 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем»,¹⁵ заключение инвестиционных договоров на строительство объектов недвижимости стало рискованным в связи с их переквалификацией в договоры простого товарищества, подряда, купли-продажи будущей вещи и другие гражданско-правовые сделки. Таким образом, залог прав по инвестиционным договорам потерял привлекательность в связи со сложившейся в последнее время устойчивой практикой переквалификации инвестиционных договоров в иных гражданско-правовые договоры (подряда, купли-продажи будущей вещи, простого товарищества, и другие).¹⁶

В данной части будут рассмотрены варианты залога прав по договору строительного подряда и договора купли-продажи будущего объекта недвижимости.

Залог прав по договору строительного подряда

В отношении строящихся объектов в качестве альтернативы ипотеки земельного участка со строящимся на нем зданием можно было бы предложить заключение договора о залоге не завершенного строительством объекта недвижимости в договоре строительного подряда. Залог прав является удобным способом обеспечения обязательств при наличии

действующего подрядного договора в отношении передаваемого в залог строящегося объекта. Договор залога прав предполагает передачу права требования на результат договора строительного подряда. Однако, на практике договор залога прав по договору строительного подряда в настоящее время не работает. Для того, чтобы сделать залог прав по договору строительного подряда надежным способом обеспечения обязательств по договору подряда, такая опция должна быть прямо установлена законом. В качестве предмета договора залога прав из договора строительного подряда может выступать строящийся объект (то есть, для определения предмета договора необходимо указать характеристики строящегося объекта), и, по мере изменения этих характеристик, стороны должны взять на себя обязательство заключить дополнительные соглашения к договору подряда (или иным образом изменять предмет договора) для целей конкретизации предмета подрядных отношений. При этом, в обеспечение исполнения обязательств заказчика по договору строительного подряда у подрядчика могли бы считаться находящимися в залоге земельный участок и строящийся на этом участке объект недвижимости. Таким образом, надлежащее исполнение обязательства со стороны застройщика обеспечивалось бы залогом строящегося объекта не в силу заключенного между сторонами договора, а в силу закона. Однако, действующее российское законодательство не допускает возможности установления ипотеки строящегося объекта в рамках договора подряда. Рассмотренный выше вариант существует во многих правопорядках, однако, наиболее полно он разработан в немецком праве. Так, в Германском гражданском уложении («ГГУ») предусмотрено установление обеспечительной

ипотеки в обеспечение обязательств застройщика при выполнении строительных работ (нем. Sicherungshypothek des Bauunternehmers или *B a u h a n d w e r k e r - Sicherungshypothek*). Обеспечительная ипотека при строительстве заключается в следующем: подрядчик по производству строительных работ или части строительных работ в обеспечение своих требований, вытекающих из договора подряда с застройщиком может потребовать установления обеспечительной ипотеки на земельный участок, отведенный под строительство. Если работа не завершена, подрядчик может требовать обеспечительной ипотеки в размере части вознаграждения, соответствующего объему выполненной работы.¹⁷ Необходимо отметить, что обеспечительная ипотека при строительстве может быть установлена только в интересах подрядчиков застройщика, но не защищает интересы третьих лиц (например, покупателей объектов недвижимости).

Залог прав по договору купли-продажи будущей вещи

Постановление Пленума ВАС № 54 установило новую правовую квалификацию для договоров, предусматривающих инвестирование строительства объектов недвижимости, согласно которой, при любых сложностях в квалификации отношений, возникающих из инвестиционного договора в ВАС РФ предписал рассматривать инвестиционные договоры как договоры купли-продажи будущей недвижимой вещи.¹⁸ Передача залог будущей вещи – довольно рискованная операция для залогодержателя. Однако, при разработке разумного механизма залога такой предмет залога может быть успешно применен. В настоящее время проблема невозможности кредитования под залог будущей вещи обусловлена отсутствием

у залогодателя права собственности на данный объект. Стоит согласиться с мнением некоторых авторов о том, что конструкция ипотеки будущего объекта недвижимости уже содержится в законодательстве в виде формулировки п. 6 ст. 340 ГК РФ, согласно которому договором о залоге, а в отношении залога, возникающего на основании закона, законом может быть предусмотрен залог вещей и имущественных прав, которые залогодатель приобретает в будущем и п. 2 ст. 455 ГК РФ, в соответствии с которым договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара.¹⁹ Согласно формулировке данных норм, договорная ипотека может быть установлена сторонами при заключении кредитного договора под залог строящейся недвижимости, право собственности на которую будет приобретено залогодателем в будущем.

Залог строительных материалов

До государственной регистрации объекта в порядке ст. 219 ГК РФ в качестве объекта незавершенного строительства он не считается недвижимым имуществом.²⁰ Прежде всего, необходимо отметить, что залог строительных материалов представляет собой залог движимого имущества. Обязательным условием является наличие у залогодателя права собственности на передаваемое в залог движимое имущество. Необходимо отметить, срок договора залога строительных материалов достаточно трудно установить, не зная деталей строительного процесса по объекту, так как фактически такой договор действует до момента полного использования материалов для строительства

объекта. К тому же, количество заложенных материалов постепенно уменьшается в процессе строительства, то есть, стоимость заложенного имущества уменьшается, и залогодержатель обязан постоянно следить за данным уменьшением, что вряд ли может быть применимо в связи с большими затратами на такое отслеживание со стороны залогодержателя. При этом, как точно отмечает Л.Н. Наумова, законодательством не предусмотрено, что в случае, если строительные материалы находились в залоге, ипотека распространяется и на возникший в результате строительства из этих материалов объект недвижимости. Следовательно, ипотека в силу закона в таком случае не возникает.²¹ В данном виде залог строительных материалов является достаточно непрактичным способом обеспечения обязательств, и неудивительно, что он крайне редко встречается на практике. Одним из вариантов использования залога строительных материалов является залог товаров в обороте²², при этом, количество и стоимость заложенного имущества не должно меняться в течение срока договора залога строительных материалов в качестве товаров в обороте.

Судьба ипотеки объекта незавершенного строительства по окончании строительства

Изменение предмета ипотеки в период действия договора об ипотеке не означает ни физической, ни юридической гибели предмета залога, соответственно, изменение предмета ипотеки не влечет прекращение залога по смыслу пп. 3 п. 1 ст. 352 ГК РФ. Завершение строительства заложенного по договору ипотеки объекта незавершенного строительства не является основанием для погашения Росреестром записи о регистрации в ЕГРП договора об ипотеке объекта незавершенного строительства.

В связи с вышеизложенным, изменение предмета ипотеки в результате завершения строительства объекта не влечет ее прекращения.

Таким образом, с практической точки зрения, при рассмотрении возможности использования объекта незавершенного строительства в качестве обеспечения обязательств необходимо учитывать следующее:

- объект не должен быть предметом действующего договора строительного подряда, так как в случае ведения строительных работ будет меняться описание заложенного объекта недвижимости, его площадь, этажность (возможно, и адрес), и предмет залога будет считаться несогласованным, а договор - незаключенным;

- для того, чтобы считаться заключенным, договор должен содержать сведения, позволяющие четко установить уникальные характеристики передаваемого в ипотеку объекта, степень его готовности, а также местоположение на земельном участке, однако изменение указанных характеристик по мере строительства объекта не является основанием для прекращения ипотеки;

- право собственности на объект незавершенного строительства и переход права собственности подлежат государственной регистрации, однако, ипотека объекта незавершенного строительства возможна до государственной регистрации права залогодателя на объект.

Литература

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. Статут, 2001.
2. Гонгало Б.М. Обеспечение исполнения обязательств. М.: Спарк, 1999.
3. Гражданское уложение Германии / Отв. ред. А.Л. Маковский и др. М.: Волтерс Клувер, 2004.

4. Маковская А.А. Противоречие в регулировании ипотеки земельного участка и расположенных на нем зданий и сооружений, принадлежащих одному лицу // Гражданское право современной России / Сост. О.М. Козырь и А.Л. Маковский. М.: Статут, 2008.

5. Наумова Л.Н. Ипотека «незавершенки». // ЭЖ-Юрист. 2005 г. № 32.

6. Наумова Л.Н. Незавершенное строительство или строительные материалы? // ЭЖ-Юрист. 2005. N 19.

7. Суханов Е.А. Приобретение и прекращение права собственности // Хозяйство и право. 1998. № 6.

Ссылки:

- ¹ ст. 64 Федерального закона № 102-ФЗ от 16 июля 1998 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)» («Закон об ипотеке»).

- ² ст. 13 Федерального закона № 214-ФЗ от 30 декабря 2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

- ³ Федеральный закон № 213-ФЗ от 30 декабря 2004 года «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ».

- ⁴ п. 21 Информационного письма Президиума ВАС РФ № 51 от 24 января 2000 г. «Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда».

- ⁵ ч. 2 ст. 9 Закона об ипотеке.

- ⁶ Например, Постановление Президиума ВАС РФ от 23 декабря 2008 г. № 8985/08 по делу № А55-16774/2007.

- ⁷ ст. 25 Федерального закона № 122-ФЗ от 21 июля 1997 г. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

- ⁸ абз. 2 ст. 69 Закона об ипотеке.

- ⁹ Постановление ФАС Северо-Западного округа от 27 сен-

тября 2010 г. № А56-51165/2009.

¹⁰ п. 11 Постановления Пленума ВАС РФ № 11 от 24 марта 2005 г.; Маковская А.А. Противоречие в регулировании ипотеки земельного участка и расположенных на нем зданий и сооружений, принадлежащих одному лицу // Гражданское право современной России / Сост. О.М. Козырь и А.Л. Маковский. М.: Статут, 2008. С. 87 - 102.

¹¹ ч. 1 ст. 64 Закона об ипотеке.

¹² ст. 65 Закона об ипотеке.

¹³ п. 1 Информационного письма Президиума ВАС РФ № 90 от 28 января 2005 г. «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с договором об ипотеке».

¹⁴ ст. 340 ГК РФ, ст. 69 Закона об ипотеке.

¹⁵ Постановление Пленума ВАС РФ от 11 июля 2011 г. № 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем» («Постановление Пленума ВАС РФ № 54»).

¹⁶ См., например, Определение ВАС РФ от 2 мая 2012 г. № ВАС-4862/12 по делу № А21-6593/2010; Определение ВАС РФ от 14 июня 2012 г. № ВАС-6585/12 по делу № А40-47936/10-82-408.

¹⁷ § 648 ГГУ; Гражданское уложение Германии / Отв. ред. А.Л. Маковский и др. М.: Волтерс Клувер, 2004. С. 189.

¹⁸ п. 4 Постановления Пленума ВАС РФ № 54.

¹⁹ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. Статут, 2001. С. 418; Гонгало Б.М. Обеспечение исполнения обязательств. М.: Спарк, 1999. С. 16, 92 - 93.

²⁰ Суханов Е.А. Приобретение и прекращение права собственности // Хозяйство и право. 1998. № 6.

²¹ Наумова Л.Н. Незавершенное строительство или стройматериалы? // ЭЖ-Юрист. 2005. N 19. Наумова Л.Н. Ипотека «незавершенки». / ЭЖ-Юрист. 2005 г. № 32.

²² Определение ВАС РФ от 24 января 2011 г. № ВАС-18380/10 по делу № А21-12035/2009.

Перспективы введения единой валюты на пространстве Таможенного союза ЕврАзЭС

Абрамов Максим Михайлович
аспирант Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Борисов Андрей Николаевич
аспирант Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Проанализированы перспективы валютной интеграции и введения единой валюты на территории ЕврАзЭС и Таможенного союза. На основе статистических данных показано увеличение использования российского рубля в расчетах на территории ЕврАзЭС.

Ключевые слова: валютная интеграция, валютный союз, единая валюта, страны ЕврАзЭС, таможенный союз.

The prospects of introduction of common currency in the space of the Customs union of EurAsEC
Abramov M.M., Borisov A.H.

The prospects of currency integration and introduction of common currency on the territory of EurAsEC and the Customs union are analyzed. On the basis of statistical data the increase in use of the Russian ruble in calculations in the EurAsEC territory is shown.

Keywords: currency integration, currency union, common currency, EurAsEC countries, customs union.

О возможности введения единой валюты на пространстве Таможенного союза (ТС) России, Казахстана и Белоруссии заявляли неоднократно на разных уровнях руководства трех стран, от заместителей председателя правительства до самих президентов этих стран [20]. В рамках интеграционных процессов, которые идут по всему миру с середины XX века и которые ускорились в начале XXI века, переход к единой валюте на территории Таможенного союза становится не только неизбежным, но больше даже необходимым процессом. Все участники прекрасно понимают, что переход на единую валюту на территории союза несет как возможные плюсы, так и минусы. Некоторые страны готовы к такому роду интеграции, некоторым же, наоборот, необходимо время для подготовки к смене национальной валюты на валюту наднациональную. Стоит заметить, что путь к формированию единой валюты в Евросоюзе занял 40 лет, но в условиях современных интеграционных процессов, а так же кризисных явлений и геополитической конкуренции у стран Таможенного союза нет такого запаса времени.

Валютная интеграция является одной из основных тенденций развития мировой валютной системы на современном этапе глобализации мировой экономики.

Валютную интеграцию следует рассматривать как составную часть региональной экономической интеграции, заключающуюся в процессе осуществления согласованной и скоординированной валютной политики стран – участников валютной интеграции, а также создания и функционирования межгосударственных организаций, осуществляющих межгосударственное валютное регулирование.

Основными факторами, обуславливающими развитие валютной региональной интеграции, являются:

- 1) глобализация мировой экономики и глобальная конкуренция;
- 2) либерализация национальных экономик и валютных рынков, повышение степени открытости национальных хозяйств (конвертируемость национальных валют, глубокая вовлеченность экономики страны в систему мирохозяйственных отношений, ослабление или полная ликвидация ограничений на перемещения товаров, капитала, рабочей силы между странами);
- 3) международное разделение труда и объективный процесс усиления взаимозависимости стран с образованием глобальной сети взаимосвязей;
- 4) интернационализация мировой экономики;
- 5) усиление транснационализации мировой экономики, проявляющаяся в повышении роли и расширение международной деятельности ТНК и ТНБ с целью освоения новых рынков, что в свою очередь способствует усилению интернационализации хозяйственных связей и финансово-банковской деятельности, что ведет к интеграции национальных экономик в мировую;
- 6) тенденция к многополюсности мира;
- 7) современные формы научно-технического прогресса, информационно-технической революции, а также инновационных технологий;

8) повышение значения социальных аспектов глобализации и др.

Американский экономист В. Balassa [19] предложил рассматривать процесс экономической интеграции в виде прохождения интегрирующимися странами шести последовательных эволюционных ступеней интеграции, с высшим звеном – валютным союзом, который предусматривает:

- введение единой базовой региональной валюты;
- формирование единого валютного пространства стран - участниц союза;

- создание региональной институциональной системы, обслуживающей операции с региональной резервной валютой, а также осуществляющей регулирование международной валютной ликвидности стран союза;

- внедрение региональных унифицированных форм расчетов;
- установление общего режима курса региональной валюты и отсутствия валютных ограничений внутри союза;

- создание регионального центрального банка, осуществляющего эмиссию региональной резервной валюты, проводящего единую денежно-кредитную политику стран-участников союза, а также выполняющего функции по валютному регулированию и валютному контролю на территории государств региональной валютной системы (пример – в ЕВС успешно функционирует Европейская система центральных банков во главе с Европейским центральным банком).

В качестве единой базовой региональной резервной валюты может выступать:

- валюта одной из стран - лидера валютной интеграции;
- композиционная валюта – расчетная единица;
- наднациональная региональная резервная валюта.

В настоящее время в мире насчитывается более 100 региональных торгово-экономичес-

Таблица 1

Сравнение критериев конвергенции стран Европейского валютного союза и стран ЕврАзЭС*

*Составлено по: [7].

№ п/п	Критерии конвергенции	Маастрихтский договор	Критерии конвергенции макроэкономических показателей стран ЕврАзЭС
1	Годовой дефицит государственного бюджета	Не более 3% к ВВП	Не более 4% к ВВП
2	Государственный долг	Не более 60% ВВП	Не более 80% к ВВП
3	Механизм валютных курсов	В течение 2-х лет государственное участие в механизме изменения валютных курсов и поддержании курса валюты в заданном диапазоне	-
4	Уровень инфляции (индекс потребительских цен)	Не должен превышать более чем на 1.5 п.п. среднее значение трех стран с наиболее меньшими показателями	Не должен превышать более чем на 5 п.п. среднее значение трех стран с наиболее меньшими показателями
5	Долгосрочные процентные ставки	Не должен превышать более чем на 2 п.п. среднее значение трех стран с наиболее меньшими показателями инфляции	Не должен превышать более чем на 3 п.п. среднее значение трех стран с наиболее меньшими показателями инфляции

ких объединений, в которых используются национальные и региональные валюты, региональные валютные единицы. Тенденции региональной валютной интеграции развиваются и на пространстве СНГ. Безусловное лидерство среди региональных интеграционных объединений на постсоветском пространстве принадлежит Евразийскому экономическому сообществу (ЕврАзЭС).

Важными этапами экономической интеграции в регионе являются:

- создание Таможенного союза с 1 июля 2010 года в составе: России, Казахстана и Белоруссии. В ходе заседания глав правительств стран ЕврАзЭС 19 октября 2011 г. генеральный секретарь ЕврАзЭС Таир Мансуров сообщил о принятом решении, о присоединении Киргизии к Таможенному союзу, также свою заинтересованность в присоединении высказывает и Таджикистан;

- подписание 18 октября 2011 года Договора о зоне свободной торговли [4] восьмью странами СНГ, который в настоящее время ратифицирован Россией, Республикой Беларусь и Украиной и вступает в силу для этих стран с 20 сентября 2012 г.;

- принятие 18 октября 2011 года Россией, Республикой Беларусь и Казахстаном Декларации Евразийской экономической интеграции. В декларации провозглашен переход к Единому экономическому пространству (ЕЭП) в 2012 г., а к 1 января 2015 года поставлены цели завершить подготовку соответствующих международных договоров и на базе Таможенного союза и Единого экономического пространства создать Евразийский экономический союз, в рамках которого станет возможным введение единой региональной базовой валюты союза [3].

Количественные значения макроэкономических показате-

лей, характеризующих степень конвергенции экономик государств – участников ЕврАзЭС, определены «Порядком согласования основных макроэкономических показателей развития экономик государств-членов ЕврАзЭС», утвержденным Решением Межгоссовета от 22 июня 2005 г. №222.

Сравнительная характеристика критериев конвергенции стран Европейского валютного союза (Маастрихтский договор от 7 февраля 1992 г.) и критериев конвергенции экономического развития стран ЕврАзЭС приведены в табл. 1.

В критериях конвергенции макроэкономических показателей стран ЕврАзЭС не предъявляются требования к механизму валютных курсов государств – членов ЕврАзЭС, хотя в Маастрихтском договоре стран Европейского валютного союза данный критерий присутствует. Стабилизация валютных курсов участников валютной интеграции является одним из основных аспектов введения единой валюты на территории стран – участников валютной интеграции. В настоящее время все государства – члены ЕврАзЭС придерживаются политики управляемого плавающего валютного курса. Однако в связи с сырьевой моделью экономик стран ЕврАзЭС валютные курсы находятся в сильной зависимости от валютных поступлений от деятельности сырьевого сектора и энергоносителей и подвержены сильным колебаниям при резких колебаниях мировых цен на экспортируемое сырье, товары и энергоносители [10].

Для дальнейшего развития валютной интеграции странами ЕврАзЭС предпринято следующее:

- осуществлено присоединение к VIII статье устава МВ;
- введена частичная внутренняя конвертируемость валют стран ЕврАзЭС;
- странами ЕврАзЭС отменены валютные ограничения по текущим операциям платежного баланса;

– множественность валютных курсов заменена единым валютным курсом и др.

Одним из важных шагов валютной интеграции стран ЕврАзЭС стало учреждение уполномоченными представителями России и Казахстана 12 января 2006 г. межгосударственного Евразийского Банка Развития (ЕФБР), полноправными членами которого являются: с 2009 г. – Республика Армения и Республика Таджикистан, с 2010 г. – Республика Беларусь, а с 2011 г. – Кыргызская Республика. В 2000 г. были созданы банковская ассоциация «Объединенная платежная система Содружества», Международная ассоциация бирж стран СНГ.

Для координации вопросов в валютно-финансовой сфере и банковской деятельности стран ЕврАзЭС в 2005 г. создан Совет руководителей центральных банков стран ЕврАзЭС [13]. В настоящее время между банковскими секторами стран ЕврАзЭС существуют серьезные различия, в том числе, по структуре собственности, по степени государственного участия в контроле над банковским сектором, уровню банковского регулирования и надзора, по степени зависимости от притока иностранного капитала, доли участия нерезидентов в совокупном уставном капитале банков, уровне ликвидности, объемам проводимых операций, а также менеджмента в самих банках и др.

Основными преимуществами обращения единой валюты на пространстве ЕврАзЭС и Таможенного союза являются скорость обращения товаров между странами и снижение транзакционных издержек, связанных с обменом иностранной валюты на национальную, что в свою очередь ведет к увеличению товарообмена. Помимо ускорения товарообмена, повышается конвертируемость единой валюты, ее стабильность гарантируется экономической уже не одной страны, а нескольких. Валюта становится

привлекательной с точки зрения использования ее как резервной валюты другими странами.

Кроме того, это позволило бы вести международные расчеты в единой валюте, а стабильность валюты помогла бы проводить более взвешенную экономическую политику и делать долгосрочные экономические прогнозы, а так же привлекать иностранные инвестиции.

Глобальный валютно-финансовый кризис внес существенные изменения в сложившуюся до недавнего времени мировую валютную систему, расстановку сил ведущих мировых валют и показал необходимость, с целью снижения подверженности мировой экономики к образованию глобальных дисбалансов, расширить перечень валют, используемых в качестве резервных, о чем Россия внесла предложение саммиту «G-20» в апреле 2009 г. о необходимости поручить МВФ (или группе G-20) подготовить соответствующие исследования возможных сценариев [12].

В соответствии с п.п. 1.2-1.3 «Плана реализации совместных мер государств-членов ЕврАзЭС по преодолению мирового финансового кризиса», утвержденного Решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 09.07.2009 №419, странам ЕврАзЭС предлагалось создать условия для расширения использования национальных валют стран ЕврАзЭС и изучить возможность использования валют стран в качестве региональных резервных валют в рамках стран Сообщества. Результаты работы экспертных групп по изучению возможностей использования национальных валют стран ЕврАзЭС в качестве расчетных рассмотрены на 23-м заседании Совета руководителей национальных банков 29 ноября 2010 г.

Большое значение для расширения использования национальных валют стран ЕврАзЭС во взаиморасчетах имело подписание 12 декабря 2011 г.

Россией, Республикой Беларусь и Казахстаном «Договора о согласованной валютной политике государств-участников Соглашения о согласованных принципах валютной политики от 9 декабря 2010 г.», который вступил в силу с 1 января 2012 года. В соответствии с указанным Договором, в целях дальнейшего развития региональной валютной интеграции страны, подписавшие Договор, должны принимать меры по расширению сферы и увеличению масштабов использования национальных валют во взаимных внешнеэкономических связях путем проведения скоординированной курсовой политики и развития платежно-расчетных отношений между странами, участниками Договора [5].

Из анализа статистических данных Межгосударственного банка [9] по платежам, связанным с оборотом товаров и услуг, проводимых между странами ЕврАзЭС (табл. 2, рис. 1, 2), следует, что в 2011 году общая сумма платежей (направленных и полученных) по сравнению с 2006 г. увеличилась на 96.55%, по сравнению с 2010 году - на 44.41% и составила 131 383 млн. долл. США.

В валютной структуре направленных и полученных платежей в 2011 г. преобладал российский рубль – 51%, в 2010 г. – 56%, в 2006 г. – 53.1%. Второй валютой расчетов между странами ЕврАзЭС являлся доллар США: в 2011 г. – 37.5% (49), однако, по сравнению с 2006 г. его доля снизилась на 4.9% и составила 49 278 млн. долл.

Доля использования евро в 2011 г. составила 8.8%, по сравнению с 2010 г. увеличилась незначительно на 0.8% и составила 11 614 млн. долл.

Российский рубль также использовался в качестве валюты расчетов между странами ЕврАзЭС и без участия России: расчеты в рублях между Казахстаном и Беларусью – 33.6% от общего объема платежей; между Беларусью и Кыргызской Респуб-

Таблица 2

Направленные и полученные платежи по данным центральных банков стран ЕврАзЭС в разрезе валют за период с 2006-2011 гг., млн. долл. *
*Составлено по: [9].

Платежи	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес
	66844	100,0	90558	100,0	108299	100,0	76111	100,0	90981	100,0	131383	100,0
в рублях РФ	35505	53,1	47373	52,3	56913	52,6	37264	49,0	50933	56,0	67038	51,0
в белорусских рублях	885	1,3	343	0,4	262	0,2	236	0,3	263	0,3	2090	1,6
в тенге	301	0,5	964	1,1	481	0,4	355	0,5	409	0,4	1036	0,8
в соммах	10	0,0	14	0,0	10	0,0	11	0,0	11	0,0	7	0,0
в сомони	7	0,0	4	0,0	0	0,0	1	0,0	6	0,0	6	0,0
в долларах США	28375	42,4	39054	43,1	36425	33,6	30903	40,6	31869	35,0	49278	37,5
в евро	1718	2,6	2717	3,0	14081	13,0	7328	9,6	7297	8,0	11614	8,8
в прочих валютах	43	0,1	90	0,1	127	0,1	114	0,1	194	0,2	313	0,2



Рис. 1. Направленные платежи по данным центральных банков стран ЕврАзЭС в разрезе валют за 2011 гг., %



Рис. 2. Полученные платежи по данным центральных банков стран ЕврАзЭС в разрезе валют за 2011 гг., %
Рассчитано по: [9].

ликой – 5.1%. Однако в валютной структуре расчетов стран ЕврАзЭС без участия России преобладал доллар США, в том числе в расчетах Республики Беларусь – 61.1% по объему платежей, Республики Казахстан – 80.5%, Кыргызской Республики – 85.0%, Республики Таджикистан – 90.7%.

Использование других валют стран ЕврАзЭС во взаиморасчетах незначительно. Больше всего в 2011 г. использовался казахский тенге.

Использование российского рубля в качестве расчетной валюты стран ЕврАзЭС увеличивают статистические данные о валютном обороте по трансграничному денежному переводам физических лиц (табл. 3, рис. 3).

В 2011 году в связи с восстановлением экономического роста и успешным преодолением негативных последствий

глобального валютно-финансового кризиса внутри стран ЕврАзЭС увеличился общий объем денежных банковских переводов физических лиц - на 38,6% с 5537,9 млн. долл. США в 2010 г. до 7673,2 млн. долл. США в 2011 г., что увеличило общий объем проведенных расчетов между странами ЕврАзЭС с 131 383 млн. долл. США до 139 056 млн. долл. США (на 5,8%), для 2010 г. – с 50 933 млн. долл. США до 57 401 долл. США (12,7%).

В валютной структуре денежных переводов физических лиц в 2011 году упрочилась тенденция последних лет к увеличению доли российского рубля: в 2011 г. увеличилась на 6% (с 59% до 65%), в 2010 г. рост был на 8% (с 51% до 59%), в 2009 году - на 5% (с 46% до 51% соответственно). При этом доля доллара США снизилась в 2011

Таблица 3
Трансграничные денежные переводы физических лиц между государствами-участниками ЕврАзЭС в 2011 г.*
*Рассчитано по: [15].

Государства, из которых направлены денежные переводы	в тыс. долл. США	уд.вес
Из РФ	5315086	69,3%
в рублях	3564680	67,1%
в долларах США	1683098	31,7%
в евро	43782	0,8%
Из Республики Беларусь	58779	0,8%
в рублях	16270	27,7%
в долларах США	39100	66,5%
в евро	3174	5,4%
Из Республики Казахстан	1892466	24,7%
в рублях	1219964	64,5%
в долларах США	627995	33,2%
в евро	32728	1,7%
Из Республики Кыргызстан	185614	2,4%
в рублях	71580	38,6%
в долларах США	107060	57,7%
в евро	6622	3,6%
Из Республики Таджикистан	221276	2,9%
в рублях	112259	50,7%
в долларах США	107445	48,6%
в евро	1423	0,6%
Итого	7673220	100,0%
в рублях	4984752	65,0%
в долларах США	2564699	33,4%
в евро	87729	1,1%

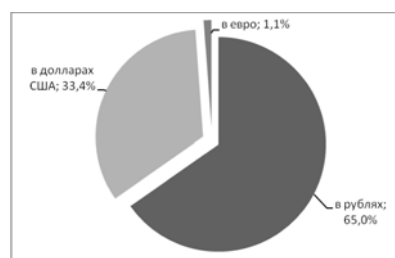


Рис. 3. Трансграничные денежные переводы физических лиц между государствами-участниками ЕврАзЭС в 2011 г., в разрезе валют.
Рассчитано по: [15].

году на 6,0% (с 40% до 34%), в 2010 году – на 8% (с 48% до 40%), в 2009 году на 3% (с 51% до 48% соответственно), а доля евро осталась без изменений – около 1%.

Проведенный анализ статистических данных позволил сделать вывод, что российский рубль использовался в 2011 г. в странах ЕврАзЭС в качестве валюты расчетов на 13,5% больше, чем доллар США, и на 42,2% больше, чем евро. Однако из всех стран ЕврАзЭС только Рес-

публика Беларусь на законодательном уровне использует российский рубль как валюту международных расчетов и резервов.

Что касается позиций рубля как единственной валютой расчета на территории стран ТС, то можно выделить несколько основных критериев, которые покажут, что российский рубль имеет значительные права оказаться подобно рода валютой:

1) Историческое значение рубля, как валюты ходившей в обращении во времена СССР по территории Белоруссии и Казахстана, соответственно довольно знакомой жителям этих стран.

2) Объем российской экономики, размер населения, соответственно количество денежных знаков в наличном обращении.

3) Обеспеченность рубля золотовалютными резервами, сырьевыми резервами, энергетическими резервами.

4) Незначительные колебания показателей инфляции, усилия Правительства РФ по сдерживанию инфляции. Стабильный курс по отношению к иностранной валюте, конвертируемость рубля.

Недооценка российской экономики, ее зависимость от нефтедолларов, ориентация на экспорт нефтепродуктов за рубеж, низкие темпы модернизации собственного производства и многие другие проблемы отечественной экономики осложняют процесс перехода к единой валюте ТС. Помимо положительных моментов есть и отрицательные, которые становятся более значимыми для стран ТС, нежели положительные. Все это обуславливается уровнем развития экономики трех стран, рыночной специализации, размером экономики и прочими факторами. Конечно же, основополагающим фактором, который является наиболее значимым в условиях перехода на единую валюту, это размер экономики стран. Россия обладает значительно большим размером экономики, чем ее коллеги по ТС, наличие обширной сырьевой базы помогает снижать издержки во многих секторах экономики. С другой стороны, Белоруссия и Казахстан не готовы расстаться с частью своего суверенитета, а особенно с той его составляющей, которая связана с эмиссией денежных знаков. Если экономика России и Казахстана схожа в своей зависимости от сырьевого экспорта, то Белоруссия, наоборот, экспортирует в основном готовую продукцию, в основном экспортируется в Россию, и переход на единую валюту позволил бы уменьшить Белоруссии транзакционные издержки, связанные с конвертацией своей валюты в доллары, соответственно России с долларов в рубли. С другой стороны, где тогда Белоруссия будет получать такой объем валютной выручки как не в России. Подобного рода противоречия, схожесть и различность

экономик, их взаимосвязь и разобщенность осложняют процесс не только перехода к единой валюте, но и само существования в рамках ТС.

Зависимость российского рубля от нефтедолларов, отражается на других секторах российской экономики, которые находились в затруднительном положении до, а уж тем более и после вступления в ВТО. Особенно это касается сельскохозяйственной отрасли, которая весьма развита в Белоруссии, и стоит отметить, тот факт, что, для помощи своей отрасли белорусское руководство не только не жалеет дотаций в эту отрасль, но и девальвировало национальную валюту, что позволило повысить конкурентоспособность белорусского экспорта на российском рынке. Вряд ли подобного рода манипуляции Белоруссия смогла бы проводить, будучи участницей валютного союза с Россией.

Введение единой валюты является ответственным шагом на пути интеграции. Переход на единую валюту включает в себя переход ответственности от одной экономики сразу к трем, решение противоречий и проблем уже не одного государства, а ряда стран. Решение осуществить такой шаг должно привести к отказу от части собственного суверенитета, передаче полномочий валютной политики на наднациональный уровень. Следует в полной мере учесть опыт Евросоюза, а именно проблемы асимметричности развития отдельных стран. Примером этого является проблемы Евросоюза, связанные с Грецией. Сможет ли Россия как локомотив интеграции сохранить динамику интеграционных процессов, если столкнется с очередным кризисом. Этот опыт, а так же опыт Советского союза должен быть учтен при дальнейших шагах по развитию интеграции. Вот только готова ли Россия платить за эти ошибки.

Политика в области интеграции и создания новых союзов должна быть достаточно обду-

манной, взвешенной, учитывающей ошибки прошлого, настоящего и возможно будущего. Только так нам удастся создать нечто большее на бывшем постсоветском пространстве и сделать так, чтобы это новое союзное объединение функционировало реально, а не номинально.

Литература

1. *Буторина О.В.* Закономерности валютно-финансовой интеграции: мировой опыт и СНГ // Деньги и кредит. 2005. № 8. С.42-50.

2. Годовой отчет Центрального банка Российской Федерации 2011 г. М.: ПРАЙМ ТАСС, 2012 г. 270 с.

3. Декларация о Евразийской экономической интеграции // Известия. Специальная полоса ЕврАзЭС. 13.12.2011 г. // <http://www.evrazes.com/docs/view/568>.

4. Договор о Зоне свободной торговли от 18.10.2011. Консультативно-экспертный совет Таможенного Союза // http://sovet-ts.ru/poleznie_materiali/

5. Договор о согласованной валютной политике государств-участников Соглашения о согласованных принципах валютной политики от 9 декабря 2010 г. // <http://evrazes.com/i/data/item7584-2.pdf>.

6. Итоговый документ Международного экономического Форума государств-участников СНГ «СНГ и новые форматы Евразийской интеграции» от 20.03.2012 г. // <http://bc-cis.ru/forum/itog-2012>.

7. *Макаровский М.* Стратегическая цель интеграционного сотрудничества ЕврАзЭС в валютной сфере // Международная экономика. 2011. №5. С.38-42

8. *Малинина Е.В.*, Роль формирования единого валютного пространства на территории СНГ // Финансы и кредит. 2009. №6(342). С. 66-69.

9. Межгосударственный банк. Результаты сводного анализа сведений о валютных платежах, связанных с товарообо-

ротом, проводимых между государствами – участниками ЕврАзЭС за 2005 г., за 2006 г., за 2007 г., за 2008 г., за 2008 г., за 2009 г., за 2010 г., за 2011 г. // http://www.isbnk.info/analytics_payments.html.

10. О динамике курсов национальных валют стран Сообщества в увязке с причинами их изменения // <http://www.evrazes.com/i/data/item7526-2.pdf>.

11. *Плисецкий Д.Е.*, Рубль на постсоветском пространстве. Конференции. Совещания. Семинары // Деньги и кредит. 2005. №1. С.48-53.

12. Предложения Российской Федерации к саммиту «Группы двадцати» (апрель 2009 года) от 16.03.2009 // <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/03/213992.shtml>.

13. Соглашение о Совете руководителей центральных (национальных) банков государств – участников Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества (с изменениями от 23.06.2006) // <http://www.evrazes.com/about/comission/comission/view/14>.

14. Справка «О количественных значениях макроэкономических показателей, характеризующих степень конвергенции экономик государств – участников ЕврАзЭС» // Сборник тематических материалов. Межгосударственный банк. 2008. Ноябрь // http://www.isbnk.info/get_document.html?id=19&storage=4.

15. Статистические данные об объеме трансграничных денежных переводов физических лиц между государствами – участниками ЕврАзЭС в 2011 г. // <http://www.evrazes.com/i/data/item7596-2.pdf>.

16. *Хмыз О.В.* Валютный компонент мировой финансовой архитектуры // Банковское дело. 2011. №10. С.16-20.

17. *Хомякова Л.И.* О развитии интеграционных процессов в странах СНГ в валютной сфере // Валютное регулирование и валютный контроль. 2012. №2. С.36-40.

Социальные последствия внедрения новой системы оплаты труда педагогических работников

Долгополова Валентина Юрьевна, аспирант
ГАОУ ВПО АИПКП (Астраханский институт повышения квалификации и переподготовки)

В статье анализируются результаты опроса педагогических работников системы среднего общего образования о социальных последствиях внедрения новой системы оплаты труда педагогических работников.

Ключевые слова: модернизация образования, заработная плата педагогических работников, нормативно-подушевое финансирование (НПФ), новая система оплаты труда (НСОТ), социальные последствия.

Social impact of implementing new compensation educational workers
Dolgoplova V.Yu.

The paper analyzes the results of a survey of teachers of secondary education on the social impact of the new system of remuneration of teachers.

Keywords: modernization of education, salaries of teachers, standard - per person financing (NPF), a new system of pay (NSOT), social consequences.

Процессы формирования новых условий политической, экономической и социальной жизни в России обусловили необходимость модернизации системы образования с целью обеспечения его качества и доступности не только в направлении содержания образования, но и в организационно-финансовом устройстве. Одним из таких направлений стало внедрение новой системы оплаты труда педагогических работников на принципах нормативно-подушевого финансирования (НПФ). Внедрение новой системы оплаты труда педагогических работников (НСОТ) осуществляется по следующим направлениям: формирование нормативно-правовой базы НСОТ, определение наиболее эффективных принципов распределения стимулирующих выплат между работниками общеобразовательных учреждений, определение оптимальной системы показателей оценивания результативности и эффективности труда педагогических работников, анализ результатов и эффектов введения НСОТ.

Основной смысл новой системы оплаты труда учителя: заработная плата учителя повышается дифференцированно в зависимости от результативности и качества его труда. Качество и результативность труда оценивается на основе критериев результативности профессиональной деятельности педагога, в качестве которых, как правило, выступают результаты ЕГЭ, переводных экзаменов, победы в профессиональных конкурсах, высокие результаты учащихся на районных и областных олимпиадах, использование информационно-коммуникационных технологий в образовательном процессе и др. В прежней системе оплаты труда, как известно, рост зарплаты педагогических работников определялся только количеством часов, от качества труда учителя заработная плата никак не менялась.

Однако, новая система оплаты труда педагогических работников имеет и ограничения, основным из которых является неготовность некоторых учителей получать дифференцированную заработную плату, направленную на конечный результат работы, отсутствие осознания учителем единства заработной платы и фонда стимулирования, отсутствие системы критериев результатов труда учителя с детьми, нуждающимися в особых условиях обучения, например, в коррекционном классе, обучение на дому. Имеют место и проблемы, возникшие при введении НСОТ: заработная плата учителя в значительной степени зависит от числа учащихся в классе. В сельских школах количество учащихся в классе мало численно, в силу сложившейся демографической ситуации, а отсюда объективная невозможность учителю с высоким профессиональным уровнем обучать наибольшее число детей и получать большую оплату за свой труд. Для малочисленных школ финансы, вывободившиеся только за счет мероприятий по оптимизации внутренних резервов, не дают желаемого результата по сравнению с образовательными учреждениями, которые имеют плановую оптимальную наполняемость в классах.

Данные обстоятельства показывают, что социальные последствия, вызванные внедрением новой системы оплаты труда педа-

гогов, могут носить как позитивный, так и негативный характер, что обуславливает необходимость их изучения, как в условиях городских общеобразовательных учреждений, так и в условиях малокомплектных сельских школ. Данной проблеме было посвящено социологическое исследование социальных последствий внедрения новой системы оплаты труда педагогических работников.

Методы социологического исследования и характеристики исследуемых групп. Социологическое исследование проводилось на основе анонимного анкетного опроса среди директоров и учителей городских и сельских школ Астраханской области. В качестве метода исследования применялась авторская анкета, включающая 15 вопросов, отражающих социальные последствия внедрения НСОТ: изменения фонда оплаты труда, размера заработной платы в зависимости от качества и интенсивности труда, стимулирующих выплат в зависимости от мнения субъектов образовательного процесса, появление стимулов для качественной и творческой работы, изменения во взаимодействии «педагог-администратор», изменения качества образовательных услуг, изменения психологического климата в коллективе, позитивные и негативные изменения в работе образовательного учреждения в целом и по отдельным направлениям.

В ходе исследования было сформировано четыре группы респондентов: группа директоров городских общеобразовательных учреждений в количестве 32 человека, группа директоров сельских общеобразовательных учреждений в количестве 67 человек, группа учителей городских общеобразовательных учреждений в количестве 311 человек, группа учителей сельских общеобразовательных учреждений в количестве 706 человек. Всего в социологическом исследовании принимали учас-

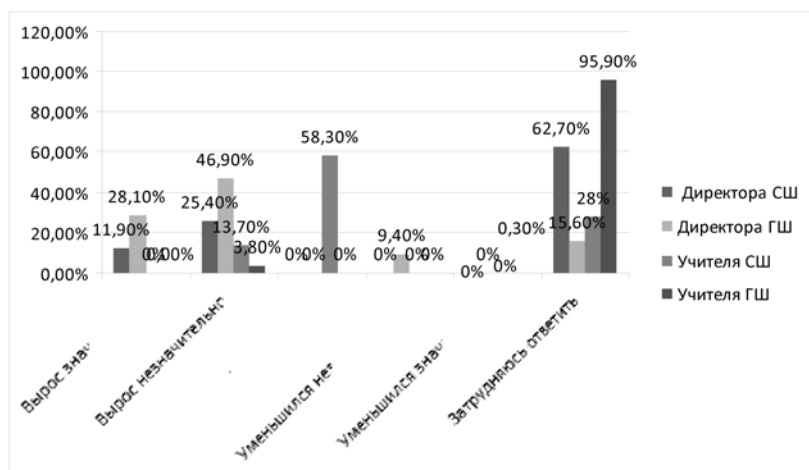


Рис. 1. Распределение мнения директоров и учителей по изменению фонда оплаты труда в общеобразовательных учреждениях.

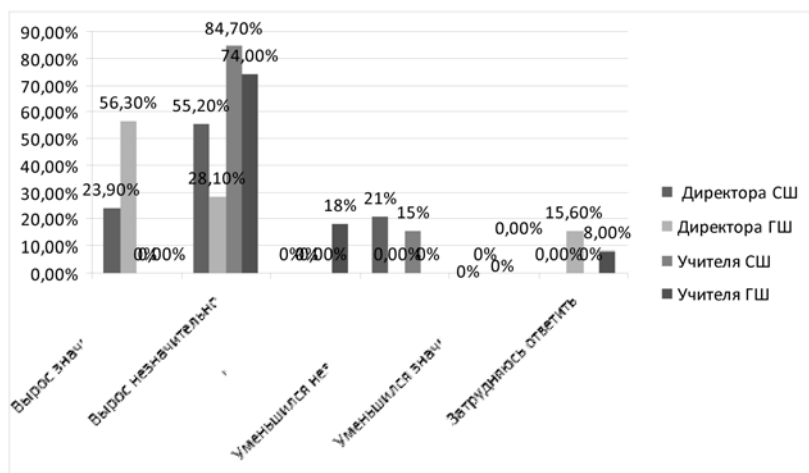


Рис.2. Распределение мнения директоров и учителей по изменению платы в общеобразовательных учреждениях

тие 99 директоров и 1017 учителей городских и сельских школ Астраханской области.

Анализ результатов исследования.

Изучение мнения респондентов по изменению фонда оплаты труда, связанного с введением подушевого финансирования в общеобразовательных учреждениях, показало, что более половины руководителей сельских школ 62,7% затрудняются ответить на данный вопрос. Среди директоров городских школ выявлена более благоприятная картина, только у 15,6% респондентов данный вопрос вызывает затруднения (рис. 1).

Как показали результаты социологического опроса, только для 11,9% директоров сель-

ских школ и 28,1% директоров городских школ введение подушевого финансирования привело к значительному увеличению фонда оплаты труда педагогических работников. Большинство респондентов - 25,4% директоров сельских школ и 46,9% директоров городских школ заявляют о том, что с введением подушевого финансирования фонд оплаты труда педагогических работников вырос незначительно. 9,4% директоров городских школ заявили о том, что введение подушевого финансирования привело к незначительному уменьшению фонда оплаты труда педагогических работников.

Среди учителей городских и сельских школ выявлена иная

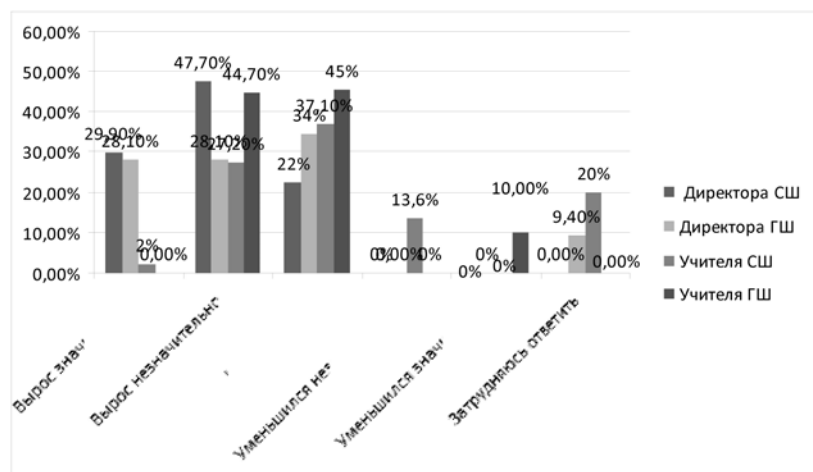


Рис. 3. Распределение мнения директоров и учителей об изменении зависимости размера заработной платы от интенсивности и качества труда.

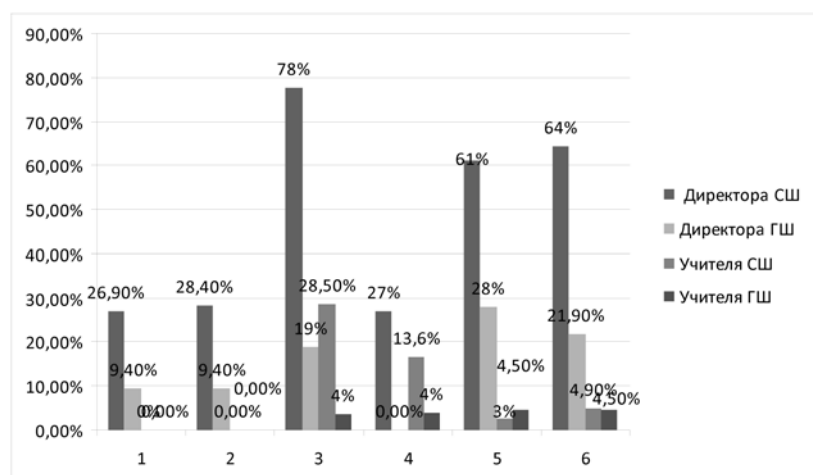


Рис. 4. Мнение респондентов о позитивных социальных последствиях введения новой оплаты труда педагогических работников.

картина: более половины учителей сельских школ 58,3% придерживаются мнения, что введение подушевого финансирования не изменило фонд оплаты труда, а 95,9% учителей городских школ затрудняются ответить на данный вопрос. Только 3,8% учителей городских школ и 13,7% учителей сельских школ заявили о том, что введение подушевого финансирования привело к незначительному росту фонда оплаты труда педагогических работников.

Относительно изменения заработной платы педагогических работников с введением новой оплаты труда более половины 55,2% директоров сельских школ заявляют о незначительном повышении зарплатной

платы, только 23,9% руководителей сельских школ придерживаются мнения о значительном повышении заработной платы. 20,9% руководителей сельских школ заявили о незначительном уменьшении заработной платы педагогических работников. Иная картина выявлена у директоров городских школ: более половины руководителей городских школ 56,3% заявили о значительном повышении уровня заработной платы, 28,1% имеют мнение о незначительном повышении заработной платы, при этом в городских школах, в отличие от сельских школ, по мнению директоров, уменьшение уровня заработной платы не произошло (см. рис. 2).

Большинство сельских учителей 84,7% имеют мнение, что с введением новой оплаты труда произошло незначительное увеличение заработной платы, только 15,3% сельских учителей заявили о незначительном уменьшении заработной платы. Аналогичная картина выявлена и среди учителей городских школ, большинство из которых 74% заявили о незначительном повышении заработной платы, 18% учителей городских школ считают, что уровень заработной платы с введением новой оплаты труда не изменился.

Одним из ключевых вопросов социологического опроса является изучение изменения зависимости размера заработной платы от интенсивности и качества труда педагогических работников. Чуть меньше половины 47,7% директоров сельских школ заявляют о незначительном повышении зависимости размера заработной платы от интенсивности и качества труда. Значительно меньшее количество директоров городских школ 28,1% разделяют данное мнение. 29,9% руководителей сельских школ и 28,1% директоров городских школ придерживаются мнения о значительном повышении зависимости размера заработной платы от интенсивности и качества труда. 22,4% директоров сельских школ и 34,4% директоров городских школ считают, что зависимость уровня заработной платы от интенсивности и качества труда не изменилась (см. рис. 3).

37,1% учителей сельских школ и 45,3% учителей городских школ придерживаются мнения о том, что изменения размера заработной платы от интенсивности и качества труда не произошло. Только 2,1% учителей сельских школ заявили о значительном повышении зависимости размера заработной платы от интенсивности и качества труда, а среди учителей городских школ респондентов с аналогичным мнением не обнаружено. 27,2% сельских учи-

телей и значительно больше 44,7% учителей городских школ выразили мнение о незначительном повышении зависимости размера заработной платы от интенсивности и качества труда педагогических работников (см. рис. 3).

Изучение мнения респондентов о позитивных социальных последствиях введения новой оплаты труда педагогических работников отражено на рис. 4.

Условные обозначения: 1. Улучшилось качество образовательных услуг. 2. улучшилось взаимодействие внутри трудового коллектива по линии: «педагог – администрация». 3. Появилось больше стимулов для качественной и творческой работы. 4. Улучшился психологический климат в педагогическом коллективе. 5. Увеличилась мотивация педагогов. 6. Увеличилась зависимость размера заработной платы педагогов от качества и интенсивности труда.

Директора общеобразовательных учреждений в качестве позитивных социальных последствий называют появление стимулов для качественной и творческой работы (78% директоров сельских школ и 19% директоров городских школ), увеличение размера заработной платы педагогов от качества и интенсивности труда (64% директоров сельских школ и 21,9% директоров городских школ), увеличение мотивации педагогов (61% директоров сельских школ и 28% директоров городских школ).

Иная картина характерна для учителей общеобразовательных учреждений. Так, для 28,5% сельских учителей в качестве позитивных социальных последствий введения новой оплаты труда выступает появление стимулов для качественной и творческой работы, в отличие от учителей городских школ: только 4% учителей разделяют данное мнение. Для 13,6% сельских учителей введение новой оплаты труда приводит к улучшению психологического кли-

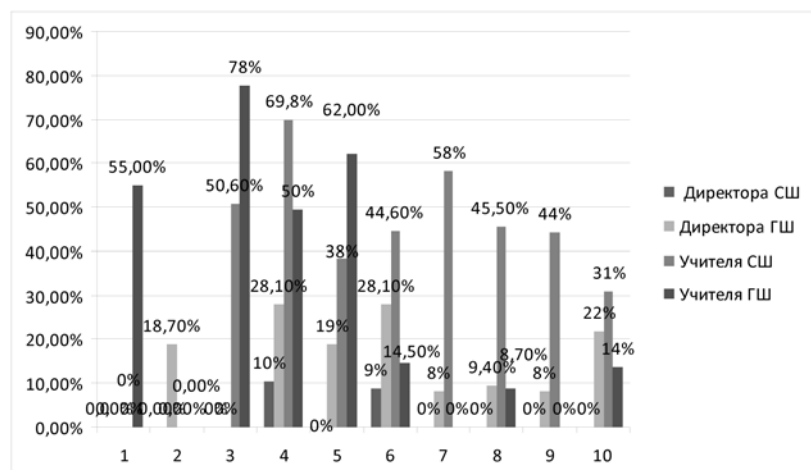


Рис. 5. Мнение респондентов о негативных последствиях введения новой оплаты труда педагогических работников.

мата в педагогическом коллективе, в то время, как только 4% учителей городских школ разделяют данное мнение.

В отличие от директоров школ, учителя не разделяют мнения администрации о повышении мотивации педагогов с введением новой оплаты труда: только 3% учителей сельских школ и 4,5% учителей городских школ разделяют мнение руководителей общеобразовательных учреждений по данному вопросу. Ни один учитель не заявил об улучшении взаимодействия по линии педагог-администратор с введением новой оплаты труда, в отличие от 28,4% директоров сельских школ и 9,4% директоров городских школ, которые придерживаются данного мнения.

В ходе социологического опроса были исследованы и негативные последствия введения новой оплаты труда педагогических работников (см. рис. 5).

В качестве негативных последствий 10% директоров сельских школ и 28,1% директоров городских школ называют ухудшение психологического климата в коллективе, 9% директоров сельских школ и 28,1% директоров городских школ - зависимость педагогов от мнения родителей учащихся.

Условные обозначения: 1. Ухудшилось качество образовательных услуг. 2. Ухудшилось

взаимодействие внутри трудового коллектива по линии: «педагог – администрация». 3. Отсутствуют стимулы для качественной и творческой работы. 4. Ухудшился психологический климат в педагогическом коллективе. 5. Присутствует зависимость педагога от мнения трудового коллектива. 6. Присутствует зависимость педагога от мнения родителей учащихся. 7. Присутствует зависимость педагога от мнения администрации. 8. Отсутствует открытость мнений относительно качества труда педагога. 9. Отсутствует непредвзятость мнений относительно качества труда педагога. 10. Отсутствует зависимость размера заработной платы педагогов от качества и интенсивности труда;

Директора городских школ помимо данных негативных последствий, связанных с введением новой оплаты труда, назвали: отсутствие зависимости размера заработной платы от качества и интенсивности труда педагога – 22% директоров, зависимость педагога от мнения трудового коллектива, ухудшение отношений по линии педагог-администратор – 18,7% директоров. 8% директоров городских школ в качестве негативных последствий назвали отсутствие непредвзятости мнений относительно качества работы педагога и зависимость педагога от мнения администрации.

Мнение о негативных последствиях введения новой оплаты труда в группе учителей выражено более интенсивно в отличие от руководителей школ. Так, 69,8% сельских и 50% городских учителей заявляют об ухудшении психологического климата в коллективе, 50,6% сельских учителей и 77,5% городских учителей называют отсутствие стимулов для качественной и творческой работы, 38,2% сельских учителей и 62% городских учителей называют зависимость педагога от мнения трудового коллектива. 55% городских учителей заявляют об ухудшении качества образовательных услуг, в отличие от сельских учителей, из которых ни один респондент не указал на данное негативное последствие.

Сельские учителя заявили о большем количестве негативных социальных последствий введения новой оплаты труда в отличие от городских учителей. Так, 58% сельских учителей заявляют о зависимости педаго-

га от мнения администрации, в отличие от городских учителей, среди которых ни один респондент не назвал данного негативного последствие. 45,5% сельских учителей заявляют об отсутствии открытости мнений относительно качества труда педагога, в отличие от городских учителей, среди которых только 8,7% придерживаются данного мнения. 44,1% сельских учителей заявляют об отсутствии непредвзятости мнения относительно качества труда педагога.

Относительно оплаты труда педагогическим работникам респонденты выразили следующие пожелания. 67% директоров сельских школ и 89% директоров городских школ выразили необходимость увеличить базовую часть оплаты труда, а стимулирующую в виде премии до средней по промышленным предприятиям в регионе. Эту же позицию придерживаются

81% сельских учителей и 79% городских учителей. 95% учителей пожелали вернуться к

единой тарифной сетке, осуществлять оплату труда на основе квалификации и стажа работы. 97% респондентов заявили, что, если «разгрузить» педагога от необходимости подрабатывать, то повысится качество образования в регионе.

Итак, социологический опрос выявил неоднозначную и противоречивую позицию у руководителей и учителей городских и сельских школ относительно социальных последствий введения новой оплаты труда педагогических работников.

Литература

1. Социологическое исследование «Социологический опрос педагогических работников системы среднего общего образования о социальных последствиях внедрения новой системы оплаты труда педагогических работников» (на примере Астраханской области, 2010-2011 г.г.)

Формирование новой инвестиционной промышленной политики Латвии в условиях современной рыночной экономики

Показий Александр Викторович
аспирант Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена

В данной статье рассмотрены современные итоги экономического развития Латвии в условиях рыночной экономики. Так же автор рассмотрел основные аспекты разрабатываемой Правительством Латвии новой промышленной политики.

Ключевые слова: экономика, инновации, промышленная политика, структура экономики, стратегия развития.

Formation of the new industrial policy of investment in Latvia in a modern market economy
Pokaziy A.V.

This article describes the results of modern economic development of Latvia in the market economy. The author considered the main aspects developed by the Latvian Government's new industrial policy.

Keywords: economy, innovation, industrial policy, economic structure, development strategy.

В последнее десятилетие XX в. образовалось достаточно много новых постсоциалистических государств, одним из таких примеров в Восточной Европе является Латвия. В стране начинаются экономические преобразования, берётся курс на утверждение рыночных отношений. Веянием нового времени становится идея интеграции в европейское сообщество, активное ведение торговых отношений, осуществление рыночных реформ, а итогом 20-летнего независимого режима становится кардинальный переход от социалистического и планового к рыночному методу ведения экономики.

Однако, отметим, что после обретения независимости Латвия лишилась большого российского рынка сбыта, что повлекло за собой снижение спроса на Латвийские товары примерно в 100 раз. Затем рынок сократился ещё на 20% за счёт естественной убыли населения и миграции.

Потеря обширного внутреннего рынка не могла не привести к изменению структуры экономики. Взамен сельского хозяйства ведущей отраслью экономики стала сфера услуг, объём которых по состоянию на 1 января 2012г. составлял практически 70% от всего валового продукта Латвии (см. рис. 1).

Важно отметить, что услуги по большей части оказываются непосредственно жителям страны. Сфера услуг представлена торговлей, образованием, здравоохранением, транспортом, операциями с недвижимостью. Безусловно, нельзя отрицать, что небольшая доля услуг, таких как гостиничный бизнес, международные перевозки, финансовые схемы, являются экспортными. Но их составляющая не столь велика, чтоб уравновесить упадок в сельском хозяйстве и промышленности. Ключевая отрасль экономики республики - торговля, в ней было занято наибольшее количество трудящихся, она создаёт самую большую прибавочную стоимость.¹

Таким образом, неустойчивая динамика мировой экономики и негативные тенденции в развитии стран ЕС (замедление экономического роста) в последние годы оказывают непосредственное влияние на экономику Латвии. Это прямо связано с сужающимися возможностями экспорта и постоянным ростом импорта. Латвии удалось частично компенсировать потери на рынках ЕС выходом на рынки стран СНГ, главным образом Российской Федерации.

Латвия является страной, которая не имеет ни залежей сырья, ни собственных энергоносителей. Всё это приходится импортировать, а учитывая крайне ограниченный внутренний рынок, она не может эффективно развиваться, основываясь только на постоянном увеличении процента оказываемых услуг. Предприятия тяжёлого машиностроения вынуждены работать на импортируемом сырье. Только в начале своей независимости, в 1992-1993гг. Латвийская республика не имела пассивного сальдо торгового баланса, то есть уровень товарного экспорта страны превышал уровень товарного импорта.

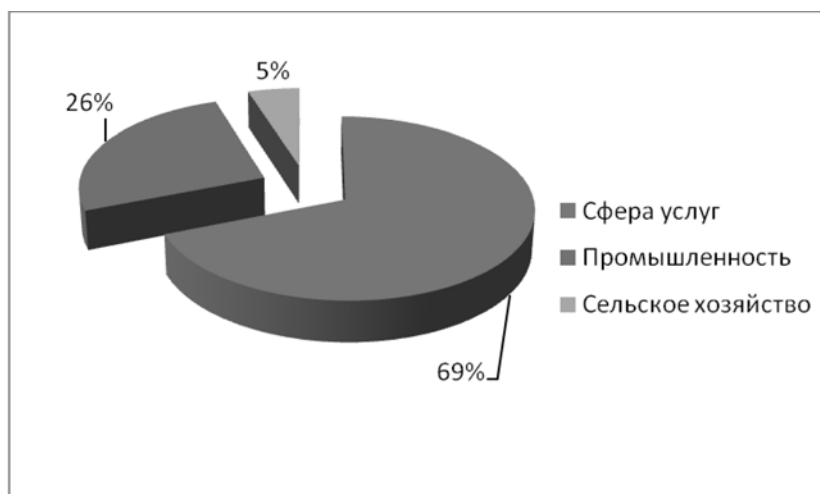


Рис. 1. Отраслевая структура экономики Латвии на 1 января 2012 г.

Таблица 1
Структура производства в Латвии на 1 января 2012 года, %²

Наименование отраслей	По обороту	По итогам года	Доля экспорта в продажах сектора
Производство - всего	100	100	60,6
Пищевая промышленность	24,9	22,4	30,3
легкая промышленность	4,4	11,6	84,3
деревообрабатывающий	23,2	19,7	73,2
Бумага и печать	3,9	3,8	56,8
Химической промышленности и смежных	7,7	6,5	75,8
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	6,2	4,1	43,8
Металлы и изделия из металла	14	10,9	70,7
Электрическое и оптическое оборудование	4,5	3,5	85,2
Машины и оборудование	2,2	2,8	84,5
Производство транспортных средств	3,8	3	88,7
Другие отрасли	5,2	11,7	52

Одной из главных, по моему мнению, стратегических ошибок руководства Латвии было нежелание или неспособность сохранения действующих крупнейших предприятий. Все предприятия страны имели производственные площадки, достаточные производственные мощности, готовый работать квалифицированный персонал. И даже если на тот момент времени не было возможности самостоятельно продолжать экономический рост, нужно было найти иностранных инвесторов, которые принесли бы с собой новые технологии и, возможно, новые рынки сбыта.

В 2011г. в экономике страны удельный вес промышленно-

сти, включая энергетику, составлял всего лишь 14%. Сегодня в Латвии активно работают предприятия, изготавливающие продукты питания, напитки, лекарства, парфюмерию, цемент, строительную арматуру, налажена переработка древесины (см. табл. 1).

По структуре производства в Латвии стоит отметить, что наибольший вклад в рост обрабатывающей промышленности по-прежнему традиционно крупнейших отраслей промышленности - металлорежущие и деревообрабатывающие

Однако, постепенно наблюдается медленный рост в текстильной и швейной промышленности, а также бумажной и

полиграфической промышленности (см. табл. 2).

Говоря об итогах 2011 года, следует отметить устойчивый рост в обороте обрабатывающей промышленности (17,8%), за счет чего увеличилось не только производство, но и на цены на производимую продукцию. Причем основной вклад в производство промышленной продукции был обеспечен отраслями деревообработки, металлообработки, производством электронного и оптического оборудования, а также сферой машиностроения.

Следует отметить, что более 60% от общего объема производства всех отраслей Латвии идет на экспорт. Из всех экспортированных товаров, которые были проданы, около 70% пришлось на рынки стран, 14% были проданы в Литве и Эстонии, в то время как доля экспорта на рынки стран СНГ составила 16%.

Стоит отметить, что, так как большая часть производимой продукции продается на экспортных рынках, то цены производителей Латвии в значительной степени зависят от развития событий на внешних рынках. Однако, с другой стороны, не смотря на общее ослабление спроса в странах ЕС, цены латвийских производителей экспортируемых товаров растут весьма несущественно, что заметно увеличивает спрос на них.

Относительно местного рынка отметим, что, хотя спрос постепенно растет, но, в целом, он все еще относительно низок по сравнению с докризисным уровнем.

В течение 2011 года внутренние цены производителей существенно выросли. Например, в течение 2011 года, наблюдалось относительно резкое увеличение цен в сфере производстве электрооборудования (на 8,4%) и книгопечатания (8,9%). В то же время внутренние цены производителей на рынке напитков, дерева, одежды, а также металлопродукции снизились.

Таким образом, следует отметить, что современная экономика Латвии в связи с влиянием различных внешних и внутренних факторов претерпела значительные макроэкономические корректировки.

Используемая руководством Латвии до 2008 года модель экономического развития страны не выстояла и привела к глубокому экономическому кризису страны, выраженному в появлении существенных макроэкономических диспропорций (высокой инфляции, большому дефициту платежного баланса и т.д.) (см. табл. 3—5).

Следует отметить, что в современных условиях руководство Латвии всеми силами старается развивать национальную экономику. Для этого в настоящее время идет работа по разработке Национальной промышленной политики, которая должна стимулировать производителей к переходу к производству товаров и услуг с более высокой добавленной стоимостью товаров.

Данная национальная промышленная политика, по моему мнению, полностью составлена на основе воззрений таких экономистов, как: Д. Родрик, М. Портер, Р. Хаусман и др.

Причем разработка данной промышленной политики составлена, на мой взгляд, таким образом, что учитывает не только интересы Латвии, но и приоритеты стран ЕС (EU промышленной и конкурентной политики) и законодательства ЕС.

Фактически, Латвийская национальная промышленная политика основывается на корректирующей деятельности руководства страны, которая направлена на устранение воздействия несовершенства рынка и повышение конкурентоспособности Латвийской национальной экономики на мировой арене, а также максимальному использованию региональных преимуществ деятельности отечественных производителей.

Причем, данным данная национальная промышленная по-

Таблица 2

Данные по темпам роста производства в Латвии, (в процентах год-на-год), %³

Наименование отраслей	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	январь - апрель 2012 года
Производство - всего	0,3	-3,4	-20,2	16,5	11,7	14,2
Пищевая промышленность	1,3	-2	-16,1	-0,1	-0,2	1
Легкая промышленность	0,3	-12,2	-38,6	19,4	19,4	-4
Деревообрабатывающий	-6	-16	1,6	33	12,6	9,6
Бумага и печать	0,2	-3,9	-17,1	19,8	-0,5	5,5
Химической промышленности и смежных	3,1	-16,4	-58,6	5,2	4,4	16,1
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	-17,1	-14,4	-40,1	17,6	24,2	12,6
Металлы и изделия из металла	11,5	1,4	-27,1	24,2	28,3	29,6
Электрическое и оптическое оборудование	3,8	14,1	-34,8	33,2	29,6	15
Машины и оборудование	5	10,4	-85,2	17,8	37,1	9,7
Производство транспортных средств	10,7	5,8		59	37	13,3
Другие отрасли	3	-5,5	-20,1	-4,9	9,5	63

Таблица 3

Прогноз ВВП Латвии, темпы роста, % к предыдущему году⁴

Показатели	2011 год (факт)	2012 год (прогноз)	2013 год (прогноз)	2014-2016 года (прогноз)
ВВП	5,5	5	3,7	3,0 .. 5,0
Частное потребление	4,4	3,5	3,3	3,0 .. 4,9
Государственное потребление	1,1	0,9	1,8	2,4 .. 3,3
Валовое накопление основного капитала	27,9	24	4,4	2,0 .. 5,4
Экспорт	12,6	5,8	4,1	3,2 .. 5,3
Импорт	20,7	7	3,5	3,4 .. 5,0

Таблица 4

Прогноз ВВП Латвии, структура, %⁵

Показатели	2011 год (факт)	2012 год (прогноз)	2013 год (прогноз)	2014-2016 года (прогноз)
Частное потребление	62,1	61,1	61	60,0 .. 60,9
Государственное потребление	16,2	15,8	15,5	15,1 .. 15,2
Валовое накопление основного капитала	21,5	26,3	26,9	23,4 .. 27,6
Изменения в запасах	4,1	2	1,5	3,8 .. 0,7
Экспорт	59,3	60,4	60,7	58,7 .. 61,0
Импорт	63,2	65,6	65,6	61,0 .. 65,5
Экспортно-импортное сальдо	-3,9	-5,2	-4,9	-2,3 .. -4,5

литика и механизм ее реализации, по официальным данным⁷, будет разработан уже к концу 2012 года.

По словам министра экономики Латвии Даниэля Павлютса, «До сих пор мы слышали много обсуждений и вопросов о том, что должна содержать латвийская долгосрочная экономическая политика? Сегодня

у нас есть ответ. Он изначально был заложен в разработку современной национальной промышленной политики, которая будет состоять не только в ключевых сквозных экономических документах, но также будет служить ответом на те вызовы, которые в предыдущие годы получала Латвийская экономика, создавая будущую основу для

Таблица 5
Прогноз ВВП Латвии по секторам (фактическое процентное увеличение по сравнению с предыдущим годом), %⁶

Показатели	2011 год (факт)	2012 год (прогноз)	2013 год (прогноз)	2014-2016 года (прогноз)
ВВП	5,5	5	3,7	3,0 .. 5,0
Сельское хозяйство, лесоводство	2,8	4,1	1,8	1,4 .. 1,5
Промышленное производство	11,7	7,9	6,9	3,5 .. 5,8
Другие производства	-0,2	-0,6	3,3	2,0 .. 2,5
Строительство	12,4	14,3	8,3	4,0 .. 6,8
Торговля, размещение	9,6	5,7	3,7	3,1 .. 4,1
Транспортировка и хранение	8	3,1	3,3	3,2 .. 5,4
Прочие	0	2,1	1,7	2,8 .. 4,5
Государственные услуги	0,6	1,3	0,7	1,4 .. 3,2



Рис. 2. Современные элементы национальной промышленной политики Латвии на Макро и Микро уровне¹⁰

устойчивого латвийского «экономического прорыва».⁸

Таким образом, резюмируя имеющиеся данные, отметим, что основной задачей национальной экономической политики Латвии является стимулирование создания как латвийских, так и зарубежных, предприятий на территории Латвии, занятых в сфере производства сложной технологической продукции или услуг, имеющей более высокую добавленную стоимость.

Причем, для достижения этой цели руководство Латвии ставит, на мой взгляд, весьма амбициозные задачи. По итогам реализации данной политики ожидается, что будет достигнут следующий рост показателей:⁹

- доля стоимости продукции обрабатывающей промышленности в ВВП Латвии в 2020 году должна достичь 20%;
- роста производительности труда в промышленности в 2020 году до 2011 года должен возрасти до 40%;

- рост промышленного производства в 2020 году по сравнению с 2011 годом должен увеличиться до уровня 60%;

- инвестиции в исследования и разработки планируется увеличить до 1,5% от ВВП Латвии.

Основные составляющие элементы национальной промышленной политики Латвии представлены ниже на рис. 2.

Отметим, что авторы национальной промышленной политики Латвии определили следующие ключевые проблемные области для ее экономики:

- Инновации – использование инноваций в промышленном секторе Латвии продолжает оставаться одним из худших в ЕС;
- Промышленность – объем продукции латвийской промышленности является одним из самых низких в ЕС;
- Образование - в Латвии имеются существенные проблемы относительно качества в латвийской системе образования;

- Финансовые рынки – развитие Латвийского финансового рынка по-прежнему отстает от других стран ЕС;

- Теневая экономика – уровень теневой экономики Латвии является одним из самых высоких в ЕС.

Далее особо стоит выделить предлагаемый план действий по реализации национальной промышленной политики Латвии (см. рис. 3).

Таким образом, в дополнение к вышесказанному, добавим, что в современных условиях основные причины неудовлетворительного экономического развития Латвии заключаются в следующем¹²:

- отсутствует понимание у правящей элиты механизма действия экономической системы государства;

- на лицо непонимание и неприятие руководством страны того факта, что в условиях мировой глобализации ни одна страна мира больше не может быть мононациональной (если она хочет быть в числе цивилизованных стран). Поскольку, мононациональность и монолитность государства не может обеспечить нормальное, прогрессивное развитие страны.

- Имеется влияние мирового финансового кризиса. Данная взаимосвязь выражается в том, что латвийские коммерческие банки в связи с высокими финансовыми рисками больше не могут кредитовать реальный сектор экономики.

Таким образом, на мой взгляд, выход из экономического кризиса для Латвии имеет два варианта, а именно:

1. сохранение с небольшой модернизацией прежней политики, и тогда уже потребуются не денежная, а товарно-продуктовая поддержка для правящей элиты, чтобы прокормить безработных;

2. кардинальное изменение государственной политики, отказ от коррумпированных механизмов госзаказа, полный пересмотр целей и задач госап-

парата с его сокращением до уровня в несколько тысяч человек, реальные налоговые льготы бизнес структурам и т.п.

Литература

1. Латвийская национальная промышленная политика (<http://www.em.gov.lv>)

2. Михайлов Д. Евро и формирование единого рынка финансово-банковских услуг в Европе // *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 10. С. 30-37

3. Национальная экономическая политика Латвии (<http://www.em.gov.lv>)

4. Отчет о социально-экономическом развитии Латвии на 2020 год (<http://www.em.gov.lv>)

5. Прогноз экономического развития Латвии на 2020 год (<http://www.em.gov.lv>)

6. Электронный ресурс [www.aup.ru].

Ссылки:

¹ Электронный ресурс [www.aup.ru].

² Отчет о социально-экономическом развитии Латвии на 2020 год (<http://www.em.gov.lv>)

³ Отчет о социально-экономическом развитии Латвии на 2020 год (<http://www.em.gov.lv>)

⁴ Прогноз экономического развития Латвии на 2020 год (<http://www.em.gov.lv>)

⁵ Прогноз экономического развития Латвии на 2020 год (<http://www.em.gov.lv>)

Отдельные отраслевые возможности развития

1. Поддержка развития использования финансовых инструментов
2. Использование современной «Кластерной политики»
3. Увеличение объемов привлечения прямых иностранных инвестиций
4. Ограничение в предоставлении доступа к финансированию
5. Поддержка экспорта товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью
6. Поддержка предприятий, выходящих на зарубежные рынки

Минимизация сбоев рыночного механизма и повышения конкурентоспособности

1. Повышение конкурентоспособности страны
2. Содействие инновациям
3. Преобразование налоговой системы
4. Содействие занятости
5. Повышение профессиональных навыков управления

Местные льготы для производителей

1. Местная поддержка помощь в целях развития производства
2. Выявление имеющихся потенциальных возможностей производителей

Рис. 3. Инструменты для реализации национальной промышленной политики Латвии¹¹

⁶ Прогноз экономического развития Латвии на 2020 год (<http://www.em.gov.lv>)

⁷ По данным Министерства экономики Латвии (<http://www.em.gov.lv>)

⁸ Латвийская национальная промышленная политика (<http://www.em.gov.lv>)

⁹ Латвийская национальная промышленная политика (<http://www.em.gov.lv>)

¹⁰ Национальная экономическая политика Латвии (<http://www.em.gov.lv>)

¹¹ Национальная экономическая политика Латвии (<http://www.em.gov.lv>)

¹² Михайлов Д. Евро и формирование единого рынка финансово-банковских услуг в Европе // *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 10. С. 30-37

Основные современные проблемы миграции населения, как фактора формирования социально-экономической ситуации в России

Эпштейн Никита Дмитриевич
аспирант кафедры Социально-экономической статистики Московского государственного университета экономики, статистики и информатики
NEpstein@mesi.ru

В статье рассматривается роль миграции населения как одного из основных факторов, влияющих на формирование социально-экономического положения нашей страны. Рассмотрены точки зрения ведущих ученых и политических деятелей на данную проблему. Затрагиваются вопросы демографической экспансии пограничных территорий нашей страны. Сформулированы основные проблемы, связанные с внешней миграцией.

Ключевые слова: миграция населения, социально-экономическая ситуация, демографическая экспансия, политическая ситуация

Major modern problems migration as a factor of formation of socio-economic situation in Russia
Epshtein N.D.

In the article examines the role of migration as one of the main factors affecting the formation of social and economic situation of our country. Consider the point of view of the leading scientists and politicians on the issue. Address issues of demographic expansion of border areas of the country. The basic problems related to international migration.

Keywords: migration, socio-economic situation, demographic expansion, the political situation

Анализ научной литературы, посвященной вопросам и проблемам миграционного движения населения в современном обществе, явно оставляет двойственное впечатление. С одной стороны, подавляющее большинство авторов сходятся во мнении о том, что территориальные перемещения людей приводят к осязаемым изменениям социально-экономической ситуации практически на всех уровнях человеческой деятельности. С другой стороны, те же самые специалисты кардинальным образом расходятся в оценках качественного содержания той роли, которую в настоящее время играет миграция населения. Подобные споры по сути дела сводятся к тому, а как именно трактовать миграционные процессы. Либо как благо, приносящее большую пользу и трансформирующее мир в целом и отдельные страны в отдельности в лучшую сторону, либо как зычный вызов уже сложившимся устоям, за которыми скрываются очень серьезные проблемы.

Для подтверждения данной дилеммы, на наш взгляд, достаточно привести несколько широко распространенных высказываний. Например, В.А. Моденов и А.Г. Носов в объемном труде «Россия и миграция. История, реальность, перспективы» особое внимание обращают на то, что: «Сегодня нет единого мнения о причинах массовой миграции, как нет единства в оценках этого процесса. Одни называют миграцию «локомотивом развития», другие – вызовом для развитых стран» [URL: voprosik.net].

Им активно вторит А.В. Носкова, которая считает, что: «С одной стороны, миграционные процессы выполняют важную функцию перераспределения населения мира: компенсируют нехватку трудовых ресурсов в одних регионах (демографически слабых, но экономически сильных) и демпфируют их избыток в других (демографически сильных, но экономически слабых). С другой стороны, этническая миграция сегодня – это, в какой-то степени, новый тип колонизации, захвата территорий и ресурсов. Отсюда вытекает неотвратимость роста социальной напряженности этнических конфликтов» [URL: demographia.ru].

В блоге В.А. Тишкова отмечается: «Миграция была постоянным и важным свойством человеческой истории. Она поддерживала процесс мирового экономического роста, способствовала развитию государств и обществ и обогатила множество культур и цивилизаций. ... Однако воздействие глобализации было неравномерным, и в уровне жизни и безопасности людей в различных регионах мира отмечаются растущие диспропорции» [URL: valerytishkov.ru].

Приведенные выше отдельные мнения показательны в том отношении, что повторяют огромное количество других аналогичных точек зрения, заключающихся в простом признании древней как мир истины. Миграция населения, как сложный и многоаспектный общественный процесс, подобна монете, на аверсе которой изображены положительные итоги территориальных перемещений людей, а на реверсе – сплошной негатив. Поэтому в зависимости от того какой стороной эту монету держать на ладони взору исследователя будут открываться либо достижения, либо проблемы.

Одновременно не стоит забывать и другое очень важное обстоятельство. Совершенно очевидно, используя образное выражение В.А. Моденова и А.Г. Носова, любой локомотив развития движется по рельсам, которые вынуждены занимать определенную территорию, полностью или частично устраняя все то, что там было раньше. При этом преобразуется и прилегающее к рельсам пространство, в результате чего миграция населения, снимая одни вопросы и проблемы, тут же порождает новые, которые требуют своего решения только уже в иной социально-экономической ситуации или на новом витке развития общества. А Мировая организация по миграции, естественно, дает закономерный и универсальный совет: «Чтобы адекватно ответить на этот глобальный вызов, правительства всех стран должны одновременно разработать необходимые меры и предусмотреть соответствующие финансовые и людские ресурсы. Только таким образом можно будет добиться максимизации положительного эффекта миграции и по возможности устранить связанные с ней отрицательные явления» [URL: expatcenter.livejournal.com]. По существу он сводится к признанию факта – территориальные перемещения людей содержат в себе определенные потенциальные угрозы и проблемы, к которым нужно готовиться, не уповая лишь на позитивные рычаги миграционного движения населения.

В стороне от глобальных тенденций не остается и наша страна, являющаяся составной частью мирового сообщества. Поэтому не мудрено, что на совместной международной конференции ЮНЕСКО, МОМ, УВКБ и ФМС «Миграция и социально-культурные аспекты устойчивого развития», состоявшейся в Москве в марте 2003 г., было подчеркнуто, что: «В последнее десятилетие миграция все в большей мере стано-

вилась в России, как и во всем мире, политическим вопросом и вопросом государственной безопасности» [URL: archipelag.ru]. Причем весьма показательным, что уже в январе 2004 г. В. Путин на специальном совещании Федеральной службы безопасности назвал четыре приоритета деятельности правоохранительных органов, среди которых на третье место (после терроризма и экономической безопасности) он поставил незаконную миграцию [URL: archipelag.ru]. Подобное внимание к вопросам миграции населения заставляет серьезно задуматься о том, а какие именно проблемы территориальных перемещений людей в современной России вызывают наибольшую озабоченность именно с позиций изменения социально-экономической ситуации?

Если попытаться как-то ранжировать основные проблемы миграционного движения населения, заметно влияющие на общественную обстановку, то, с нашей точки зрения, вполне оправданно будет начать с национальной безопасности – основы существования любого государства. В этом аспекте известный политический деятель В. Пехтин, оценивая демографическую ситуацию на Дальнем Востоке, озвучил в Госдуме такие данные, что только в прилегающих к нашей границе провинциях Китая проживает более 100 млн. чел. по сравнению с 5 млн. чел. в наиболее заселенной, южной части Дальневосточного федерального округа. Причем в провинции Хэйлунцзян плотность населения достигает 46 чел. на один км², в то время как в Приморском крае – 14 чел. на км², в Амурской области – менее 3 чел. на км², а в Хабаровском крае – менее 2 чел. на км². В результате чего он сделал вывод: «Дальневосточный регион, один из наиболее важных геостратегических плацдармов России, сегодня становится объектом демографической экспансии со сторо-

ны соседних государств» [URL: news.vl.ru].

В высказываниях В. Пехтина, на наш взгляд, присутствуют два примечательных посыла, имеющих большое значение в контексте данной работы. Первый из них связан с осознанием одной достаточно простой идеи, которая на языке народной мудрости звучит: свято место пусто не бывает. С позиций национальной безопасности ситуация складывается таким образом, что большие запасы территории и имеющихся на ней ресурсов в условиях крайне низкой степени заселения всегда провоцируют возможные посягательства из-за границы. Второй посыл ориентирован на понимание того, что в условиях «расползания» по планете ядерного оружия и других средств массового поражения одним из наиболее эффективных инструментов решения стратегических задач становится демографическая экспансия. Как правило, она реализуется на практике посредством миграционного движения населения. В этой связи миграционные потоки, особенно неконтролируемые, действительно представляют реальную опасность для современной России.

Если развивать указанное направление, то нельзя не обратиться к работе В.И. Дятлова «Мигрантофобия как фактор миграционных процессов и проблема национальной безопасности», в которой, рассматривая миграцию населения с точки зрения демографической и территориальной экспансии, автор отмечает: «Широко распространено представление о китайской миграции как составной части, важнейшем инструменте экспансии как целенаправленного, спланированного и организованного процесса, осуществляемого государством и тотальным мобилизованным и организованным ... населением. Сами мигранты в этой конструкции предстают не отдельными людьми, частными лицами со своими мотивация-

ми и свободой воли и выбора, а неотъемлемой органической частью, «щупальцем» государства» [URL: mion.isu.ru]. Ее квинтэссенция как раз заключается в развитии той концепции, что мигрант, особенно осознанно уклоняющийся от ассимиляции с коренным населением, по сути дела представляет собой «боевую единицу» иностранного государства, которая мирным путем, постепенно добивается своих целей. При этом весьма характерно, что демографическая экспансия, осуществляемая посредством территориальных перемещений людей, никогда не ограничивается исключительно областью народонаселения. Приезжие начинают активно проникать в самые разнообразные сферы социально-экономической жизни, включая производство, бизнес, политику и т.д.

В данной связи Р. Латыпов в статье «Меж двух огней: Судьба Дальнего Востока» идет еще дальше и полагает: «Угроза китайской экспансии – это, на данный момент, прежде всего, угроза экономической интервенции, захвата китайцами российского бизнеса. Демографическая экспансия является лишь вторым вектором угрозы, очевидной для многих, но в данный момент вряд ли приоритетной. Китайская «стратегия Цаньши», используемая издревле, основана на медленном, незамедленном для противника разрушении его материальной базы. ... Доказанный факт – приезжая в качестве разнорабочих, многие китайские иммигранты выучивают язык и начинают свой бизнес» [URL: old.za-nauku.ru]. Если относиться к мнению Р. Латыпова серьезной внимательностью, то получается, что именно миграция населения является тем разрушительным механизмом, который позволяет медленно, постепенно, шаг за шагом, особо не привлекая внимания коренного населения, достигать геополитические цели стратегического характера.

Как бы обобщая все выше сказанное, доктор экономических наук, профессор, академик РАСХН В.В. Милосердов в статье «Демографическая катастрофа» ставит свой вопрос еще более жестко и значительно шире: «Кто будет осваивать сибирские богатства, которыми прирастает Россия? Кто будет обрабатывать огромные площади сельскохозяйственных земель? Как считают аналитики, демографическая экспансия через два десятка лет будет реально угрожать нашей национальной безопасности» [URL: vladimir.miloserdov.name]. Таким образом, речь уже приходится вести не об одном Дальневосточном федеральном округе, а о значительной и большей части территории Российской Федерации, которая явно служит заманчивым и лакомым куском для мигрантов со всего света, а не только из сопредельных государств.

Представляется, что можно по-разному относиться к подобным взглядам, касающимся демографической экспансии, подразумевающей процесс сокращения удельного веса коренных жителей в населении, а также снижения их роли в политической, экономической, социальной, религиозной и т.д. жизни общества за счет естественного и миграционного движения некоренных жителей, не желающих принимать устои и традиции, исторически сложившиеся на определенной территории. Однако исторический опыт многих стран убедительно доказывает, что те популяции, которые легковесно относились к возможным последствиям территориальных перемещений людей и связанными с ними аспектами национальной безопасности давно уже либо канули в лету, либо принципиально изменили свое место на геополитической карте мира и далеко не в лучшую сторону.

Не менее примечательным свойством в миграции населе-

ния также является и тот факт, что, не заглядывая в близкие или далекие перспективы с позиций социально-экономической ситуации, она всегда предполагает определенные подвижки в составе жителей, среди которых преобразования этнической структуры общества обращают на себя самое пристальное внимание многих специалистов. Например, В. Костиков по этому поводу весьма эмоционально заявляет: «Политкорректность – вещь, безусловно, важная и нужная. Но когда она «впадает в маразм», то становится страшной и опасной ... Демографическая экспансия ислама окрыляет радикалов. Сегодня в 44 государствах они составляют большинство. Еще в нескольких десятках – от 20 до 50%. ... В России в условиях демографического кризиса через 20 лет треть населения могут составлять мусульмане. В стране уже сегодня более 6000 медресе, где готовят мусульманское духовенство. Какую исламу там учат? Ведь в качестве наставников веры там нередко подвизаются ваххабиты из Саудовской Аравии» [URL: rsnews.net].

Конечно, можно сославшись на неоднозначность политической и общественной деятельности В. Костикова, подобно страусу зарыть голову в песок. Но его позицию относительно этнической и религиозной экспансии, осуществляемой посредством миграции населения, активно разделяет известнейший российский демограф Л.Л. Рыбаковский, который в статье «Демографическое будущее России и миграционные процессы» смотрит на данную проблему намного конкретнее. В частности, он считает: «Демографическая экспансия в будущем возможна не только со стороны стран тихоокеанского региона. Она вероятна и в районе южных границ России. За их пределами формируется мощное сообщество исламских государств, в состав которого рано или поздно втянется часть

государств – бывших союзных республик СССР. В странах этого сообщества быстро возрастает население, условия занятости которого, ограничены из-за малоземелья и аграрной направленности экономики. К началу XXI века в Казахстане, Средней Азии, Азербайджане, Афганистане, Ираке, Саудовской Аравии, других арабских странах зоны Персидского залива, Иране, Пакистане и Турции проживало примерно 450 млн. человек, в основном исламского вероисповедания. Согласно прогнозам ООН к 2050 г. численность их населения достигнет одного миллиарда, причем в каждой из трех последних стран число жителей будет превышать российское» [URL: articles.excelion.ru].

То есть Л.Л. Рыбаковский фактически в открытую говорит о том, что мощная исламская миграция не просто стоит у границ нашей страны, а уже навязчиво стучится в дверь. Причем по объективным причинам (огромный демографический вес, отсутствие собственных свободных территорий для развития, аграрная ориентация и др.) не считаться с подобным фактором возможного преобразования не только социально-экономической обстановки внутри России, но и геополитической ситуации вообще просто невозможно и крайне опасно.

Отдельно следует отметить, что этническая миграция имеет и другие грани, связанные с более высоким уровнем рождаемости некоренного населения и своеобразным социальным поведением, определяемым условиями жизни. Ж. Пучинана в своей работе «Мистическое путешествие Таймураза Кознова» акцентирует внимание на следующих проблемах: «Пояню на примерах. Всего тридцать лет назад албанцев в Косово было несколько сотен тысяч. Теперь их около миллиона, и они уже одной своей массой выдавливают славян с их территории. ... В условиях компактного проживания более много-

детная генерация неизбежно начнет доминировать, постепенно, но неуклонно вытесняя меньшую. Прибавьте к этому, что многие родители многодетных семей не в состоянии их прокормить, следовательно, детям приходится добывать хлеб насущный самим – со всеми исходящими отсюда последствиями, первое из которых – рост преступности» [URL: darial-online.ru]. Следовательно, миграционное движение населения является таким фактором трансформации социально-экономической ситуации, который начиная с внешней экспансии, постепенно усиливает свое воздействие и за счет внутренней демографической экспансии. При этом последняя может «прорасти» и в таком негативном процессе, как преступность.

О проблеме преступности мигрантов, особенно находящихся в нашей стране на нелегальном положении, можно встретить прямо противоположные суждения – от очевидного признания до полного отрицания и обвинений в ксенофобии. Но сторонников первого направления насчитывается гораздо больше и самое главное среди них присутствуют представители официальной власти. Например, министр внутренних дел В. Колокольцев еще в свою бытность начальником ГУВД Москвы в июле 2011 г., комментируя информацию МВД России о том, что мигранты совершают в стране каждое седьмое убийство и каждое второе изнасилование, заявил: «около 70 процентов преступлений в столице совершают приезжие» [URL: kras-migrant.ucoz.ru]. На медиа портале «Хранитель» А. Бастрыкин, первый заместитель Генерального прокурора РФ и председатель Следственного комитета при Прокуратуре РФ в статье «Противодействие преступности мигрантов – один из основных факторов укрепления безопасности России» отмечает: «Особую опасность стала пред-

ставлять незаконная миграция, так как неконтролируемые переселенческие процессы оказывают негативное влияние на экономическую, политическую и социально-демографическую обстановку, выступают одним из существенных детерминантов преступности, являются его благодатной, питательной средой» [URL: psj.ru].

Явно негативное отношение представителей власти к последствиям миграции в определенной степени можно, конечно, списать на стремление отвлечь внимание общества от других насущных проблем развития современного российского общества (о чем, кстати, пишут представители правозащитных организаций, в частности лидеры Хельсинской группы), но их активно поддерживают и ученые. Так В. Собольников, заведующий кафедрой теории и истории государства и права Сибирской академии государственной службы, доктор психологических наук, профессор на юридическом интернет портале «Зона закона» в статье «Миграционная преступность и ее предупреждение» отмечает: «В то же время большая часть мигрантов относится к категории малообеспеченных, не защищенных в социальном и правовом отношении, а потому находящихся в стрессовом состоянии людей, в связи с чем они составляют устойчивый источник пополнения этноорганизованных криминальных группировок. ... По некоторым данным, в настоящее время складывается структура координированного управления системой этноорганизованных и трансграничных преступных группировок, транснациональных сообществ и отдельных представителей региональной российской преступности. Последние, распространяя влияние за рубежом, приобретают системобразующий и видовой признак миграционной преступности» [URL: zonazakonaru].

В. Собольникова поддерживает Э.Х. Кахбулаева, которая констатирует: «Следует подчер-

кнуть, что процесс интенсивной глобализации, а также криминализации общественных отношений в мире привел к значительной модификации и изменению структуры (трансформации) отечественной трансграничной и транснациональной преступности а, по существу, обусловил выделение нового для России вида преступности – миграционной. ... Миграционная преступность – это общественно опасное, относительно массовое социально-правовое явление, состоящее из совокупности преступлений, совершаемых мигрантами в сферах обеспечения безопасности жизни граждан, экономики, общественной безопасности и общественного порядка, государственной власти, мира и безопасности человечества» [1].

С нашей точки зрения, подобное единодушие науки и правоохранительной практики не случайно и объективно подготовлено содержанием миграционных процессов, заключающихся в территориальных перемещениях населения. Миграция сама по себе уже большой стресс для людей, совершающих переезд. Нелегальная миграция, если так можно образно выразиться, это, как минимум, стресс в квадрате. Ну, а нелегальная миграция в условиях даже незначительного кризиса, не говоря уже о глобальных финансово-экономических потрясениях, вообще гиперстресс, разрывающий в клочки любые представления о цивилизованном поведении в обществе. Поэтому вполне объяснимо, что в менее или более стрессовых обстоятельствах мигранты сворачивают на путь спонтанной или организованной преступности, которая дожидается своего часа и как пылесос затягивает в себя людей волей судьбы оказавшихся в тяжелых жизненных условиях. В этой связи сложно не согласиться с трактовкой Э.Х. Кахбулаевой, что миграционная преступность является массовым и очень опасным явлением и

можно лишь добавить, которое серьезным образом сказывается на контурах социально-экономической ситуации. Причем при попустительстве властей и неблагоприятном развитии событий вообще способно взорвать общественную стабильность и привести к этнической резне.

Острота данной проблемы станет еще очевидней, если сюда добавить роль миграции населения в формировании эпидемиологической обстановки. И. Гладилин в статье «Мигранты заражают Россию туберкулезом и СПИДом», обращает самое пристальное внимание на высказывания главы Роспотребнадзора Г. Онищенко о том, что трудовая миграция в нашу страну по большей части продолжает оставаться нелегальной, а поэтому активно способствует проникновению из-за рубежа инфекционных заболеваний. В частности он пишет: «Ко всем прочим бедам, которые несут России захлестнувшие ее орды мигрантов, в последнее время добавилась еще одна: среда гастарбайтеров становится источником эпидемий опаснейших болезней. Ведь каждый пятый (!) мигрант, по статистике Минздрава РФ, является носителем таких заболеваний, как туберкулез, сифилис, гепатит, СПИД. Если вспомнить, что общее количество мигрантов в России, по неофициальным оценкам, приближается к 15 млн. чел. (а по некоторым данным, даже превышает это число), то это значит, что 3 млн. чел. (!) живущих среди нас являются разносчиками заразы. Это, согласитесь, серьезнейшая угроза нашей безопасности» [URL: km.ru]. Конечно, можно по-разному относиться к не всегда политически корректным, последовательным и выдержанным в духе толерантности выступлениям Г. Онищенко. Международное сообщество, как впрочем, и российское население уже привыкли к ним. Однако оценки, приведенные И. Гладили-

ным, действительно пугают, так как перечисленные им инфекционные заболевания не только опасны сами по себе, но и требуют колоссальных финансовых вложений даже для простой локализации возникающих очагов поражения. При этом если исходить из предположения о некотором завышении истинных масштабов нелегальной миграции (в данном контексте – читай разносчиков заболеваний), то эта неточность в принципиальном плане мало что меняет. По действующему законодательству в Российской Федерации более или менее жесткий контроль за состоянием здоровья мигрантов установлен только в отношении лиц, приезжающих по визам. Подобный порядок автоматически исключает возможность немедленного медицинского освидетельствования выходцев из стран СНГ, с которыми отсутствует визовый режим. Но именно граждане этих государств и составляют подавляющую часть иностранной рабочей силы. Если же они не собираются официально трудоустроиться, то вообще могут находиться на российской территории без медкомиссии до трех месяцев. И все это касается только законопослушных мигрантов. Нелегальные «труженики» из зарубежья вообще остаются за кадром и не намерены заниматься такой «мелочью», как думать о собственном здоровье, а тем более о возможности распространения различных болезней среди коренного населения.

Вероятно, что у страха глаза велики и многие ученые, специалисты, журналисты, политики, чиновники и т.д. несколько преувеличивают масштаб проблемы распространения трудовыми мигрантами опасных заболеваний в России. Но ведь не стоит забывать и тех реалий, которые сложились во многих пограничных с нами развивающихся странах. Уровень развития здравоохранения там оставляет желать лучшего, соб-

ственно как и обеспеченность граждан элементарными средствами личной гигиены и простейшими медицинскими препаратами, что объективно приводит к более высокой заболеваемости населения различными инфекционными заболеваниями, эпидемиологические вспышки которых носят более частый и опасный характер. В этих условиях вполне естественно допустить, что в Российскую Федерацию приезжают не только пышущие здоровьем трудящиеся мигранты, но и действительно больные люди. Следовательно, постановка проблемы инфекционной безопасности и степени ее влияния на социально-экономическую ситуацию является, на наш взгляд, вполне правомерной и логичной. Ведь заболевшие дети и взрослые из состава коренных жителей вынуждены тратить деньги на поправку здоровья из частных и государственного бюджетов, лица занятые в экономике вместо производства товаров и услуг оформляют больничные листки, а умершие вообще выбывают из созидательного процесса навсегда. Поэтому с точки зрения необоснованных социально-экономических потерь инфекционная угроза внешних миграционных потоков носит явно негативный характер и настоятельно требует совершенствования действующего российского законодательства в сторону ужесточения требований по контролю здоровья не только приезжающих трудовых мигрантов, но и вообще всех лиц, проникающих на территорию России.

Вместе с тем, несмотря на всю важность и актуальность рассмотренных выше проблем, нельзя не отметить, что больше всего копий «ломается» учеными, специалистами практиками, представителями власти и т.д. по поводу воздействия территориальных перемещений людей на рынок труда. По сути дела это тот осколок социально-экономической ситуации, вокруг которого вертится

много вопросов, затрагивающих коренные интересы жителей любого государства.

Е. Тюрюканова в своей статье «Россия будет все сильнее зависеть от труда мигрантов» говорит о том, что: «Российская экономика не выживет без привлечения труда мигрантов. ... Сегодня абсолютное большинство экспертов-экономистов убеждены, что запланированный на ближайшую перспективу экономический рост, даже при реальном повышении производительности труда, невозможен без масштабного пополнения трудовых ресурсов за счет миграции» [URL: hse.ru]. С. Е. Тюрюкановой в принципе солидарен и д.э.н., профессор, Л. Костин, который в статье «Миграция и мигранты» отмечает: «Как и всякое социальное явление, миграция имеет свои плюсы и минусы. Эмиграция уменьшает давление на рынок труда страны-экспортера, сокращая безработицу. Трудовые мигранты, заботясь о благополучии своих семей, как правило, пересылают значительную часть заработанных денег на родину, обеспечивая поступление сюда валюты. Странам-импортерам миграция дает возможность использовать образовательный потенциал квалифицированных иностранных работников без затрат на подготовку» [URL: chelt.ru].

В представленных позициях фактически сосредоточен весь потенциал дискуссий, ведущихся в настоящее время. Многие специалисты понимают, с одной стороны, что миграция населения – это обязательный атрибут современной эпохи, так сказать вектор мирового развития, а, с другой стороны, общественный процесс, имеющий свои достоинства и недостатки. Однако толкование данных плюсов и минусов именно с точки зрения их влияния на рынок труда и социально-экономическую обстановку в России явно вызывают разночтения.

В этом контексте, на наш взгляд, наиболее показатель-

ными являются итоги диспута, в свое время организованного в Политехническом музее под руководством модератора М. Фишмана – главного редактора журнала «Русский Newsweek». Принявшие в нем участие известнейшие в нашей стране ученые охватили практически весь спектр мнений, связанный с воздействием миграционного движения населения на рынок труда. Так М. Делягин отметил: «Если получение дешевой рабочей силы можно считать плюсом, то у трудовой иммиграции и масса минусов. Это порча рынка труда – местное население постоянно слышит от работодателей, что оно «залежало», потому что не хочет работать за те копейки, за которые согласны трудиться трудолюбивые мигранты. В результате местные специалисты демотивированы, ... часть из них испытывает глубокие психологические проблемы, приводящие к депрессии и алкоголизму. Вторая проблема рынка труда – это возникновение этнического бизнеса, который появляется на любом уровне, начиная от добычи нефти и заканчивая торговлей на рынке. ... Третья проблема – общая деморализация общества. Когда социум наполнен людьми, которые не имеют почти никаких прав и труд которых почти ничего не стоит, это называется рабовладельческим обществом» [URL: jobsmarket.ru]. А. Вишневский отметил: ««Массовая миграция – это следствие не только происходящего в России, но и происходящего со всем человечеством. ... Однако это выгодно и для мигрантов, и для стран-реципиентов. Во-первых, с точки зрения демографии, так как, начиная с 1993 года, население России сократилось почти на 7 миллионов (почти 4,5%), и эта цифра была бы больше, если бы не частичная компенсация за счет мигрантов Вторая выгода – экономическая. Россия никогда не страдала избытком рабочей силы Кроме того, миграция выполняет структур-

ные функции, заполняя нижние уровни социальной пирамиды. ... Я согласен со многими минусами, названными М. Делягиным. В том числе в том, что если миграцию не ввести в определенное русло ..., то она может стать причиной конфликтов» [URL: jobsmarket.ru]. Ж. Зайончковская обратила внимание участников диспута на историческую и юридическую стороны проблемы: «Еще в царской России была очень жесткая миграционная политика – крестьяне могли покинуть своего хозяина только раз в году в Юрьев день. СССР стал преемником жесткого подхода, вплоть до сегодняшних дней, когда разрешение на прием на работу мигранта нужно не только мигранту, но и работодателю. И правила настолько жесткие, что мало кто соблюдает эту «тягомотину», предпочитая действовать нелегально» [URL: jobsmarket.ru].

Наверное, можно по-разному относиться к приведенным выше показательным высказываниям. Однако, по-нашему мнению, если попытаться их осмыслить и обобщить, то напрашиваются некоторые выводы. Во-первых, с нелегальной миграцией все предельно ясно. На этот вопрос отвечает действующее законодательство, в соответствии с которым она собственно и называется нелегальной. Следовательно, здесь остается только применить меры государственного реагирования, соответствующие сложившейся обстановке. Во-вторых, можно и нужно спорить по поводу необходимости присутствия мигрантов на отечественном рынке труда и при положительном ответе еще и по поводу объема, условий, регионов, секторов экономики и т.д. использования иностранной рабочей силы. И, наконец, в-третьих, ни в коем случае нельзя не учитывать того обстоятельства, что миграционные

потоки серьезно трансформируют как сам рынок труда, меняя его черты, особенности, содержание, так и многие грани социально-экономической ситуации, с которыми трудовые ресурсы связаны множеством нитей. Ведь незанятость местного населения или его неудовлетворенность оплатой труда и имеющимися социальными гарантиями чаще всего выливается в негативное, резко отрицательное отношение к трудовым мигрантам, которое очень часто выливается в этнические противоречия и социальные взрывы. Следовательно, государство, идя по пути привлечения работников из других стран, просто вынуждено предусмотреть все возможные подводные камни, способные встряхнуть общественную обстановку.

Таким образом, завершая рассмотрение основных современных проблем воздействия миграции населения на социально-экономическую ситуацию, хотелось особо подчеркнуть два момента. Первый из них лучше проиллюстрировать при помощи высказывания П. Бурдукова и А. Орлова, содержащегося в их совместной статье «Демография, как продолжение политики иными средствами» – «Меры против миграционно-демографической экспансии, в отличие от мер по повышению рождаемости, требуют сравнительно низких затрат и способны дать ощутимый эффект в короткие сроки» [URL: rodnoverije.com]. И второй момент, при любых взглядах на место и роль территориальных перемещений людей в формировании параметров общественной обстановки, следует осознавать, что наряду с плюсами будут всегда и минусы. Однако чтобы эти минусы не перешли в разряд острых проблем важно своевременно и адекватно оценивать любые изменения текущей конъюнктуры,

а в решении данной задачи серьезную поддержку способна оказать статистическая наука, занимающаяся выявлением количественных закономерностей социально-экономических явлений и процессов, среди которых присутствует и миграция населения.

Литература

1. Кахбулаева Э. Х. Взаимосвязь нелегальной и криминальной миграции и преступности // Молодой ученый. 2011. №6. Т.2. С. 48-51.
2. Карманов М.В., Смелов П.А. Методология прикладного анализа воспроизводства мужского населения. Монография. –М.: МЭСИ, 2011
3. Смелов П.А., Карманов М.В, Верещака Е.Г., Гладышев А.В., Давлетшина Л.А., Игнатов И.В. Прикладной анализ демографической ситуации на региональном уровне. Монография. –М.: МЭСИ, 2010
4. Карманов М.В., Смелов П.А., Дударев В.Б., Зареченский А.М. Методология экономико-статистического исследования демографической безопасности и здоровья общества. Монография. –М.: МЭСИ, 2009
5. Карманов М.В., Смелов П.А., Егорова Е.А., Золотарева О.А., Кучмаева О.В. Методологические вопросы экономико-статистического анализа социально-демографических групп населения. Монография. –М.: МЭСИ, 2010
6. Карманов М.В., Смелов П.А. Демографическая экспансия как способ передела современного мира // Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции». – 2011 - №4
7. Карманов М.В., Смелов П.А. Демографическая экспансия как угроза инновационного развития России // Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции». – 2010 - №4

Исследование степени влияния основных факторов производства на эффективность функционирования регионального производственного комплекса с доминантой горного производства

Борисова Ирина Сергеевна,
аналитик генерального директора ООО «НИИ экономики,
связи и информатики «Интерэкомс» – gotika00@mail.ru

В данной статье автор рассматривает влияние основных факторов производства на эффективность функционирования производственного комплекса в регионах с доминантой горного производства.

Ключевые слова: факторы производства, региональный производственный комплекс, горное производство, заработная плата.

Research of extent of influence of major production factors on the efficiency of functioning of a regional production complex with a mining dominant
Borisova I.

In this article the author considers the influence of major production factors on the efficiency of functioning of a production complex in regions with a mining dominant.

Keywords: production factors, regional production complex, mining, salary.

В последние годы в значительной степени возросли различия в дифференциации экономических и материальных стимулов на предприятиях, обусловленные, с одной стороны, неодинаковыми финансовыми возможностями развития производства, а с другой – особенностями ценообразования в регионах. Вместе с тем большинство экономистов вполне обоснованно, на наш взгляд, считает, что в условиях рынка величина заработной платы должна определяться ценой рабочей силы. При этом значимость тарифного заработка должна увеличиваться по двум основным причинам: эффективное стимулирование роста квалификации и профессионального мастерства может достигаться только при рационально высокой доле тарифа (оклада) в общем заработке, достаточно высокий удельный вес тарифа (оклада) в зарплате позволяет эффективно регулировать и дифференцировать уровень материальных стимулов по отраслям, регионам, производствам, категориям, профессиям и должностям работников. Практика экономического стимулирования в условиях развития рыночных отношений показывает, что значимость рационального проектирования тарифных условий и норм оплаты труда должна не снижаться, а возрастать. При этом указанные экономические категории и параметры должны формироваться с учётом требований рынка рабочей силы и её цены.

Основу фондов для управления эффективностью в целях организации материального стимулирования составляют средства, полученные за реализацию продукции по договорам, заключаемым с потребителями. Однако, выручка от реализации угледобывающими предприятиями продукции не во всех случаях, в силу специфических особенностей отрасли, покрывает затраты на производство.

На практике размеры средств на заработную плату формировались на угледобывающих предприятиях исходя из суммы выручки от реализации продукции, дотаций на покрытие убытков себестоимости и ассигнований из бюджета на реализацию отраслевого тарифного соглашения.

По мнению специалистов, существенным недостатком действующего порядка образования планового фонда заработной платы является то, что при определении его величины не учитываются работы, выполняемые в связи с изменениями горно-геологических условий производства, реализации мероприятий по технике безопасности и др. Всё это обуславливает необходимость поиска и разработки, новых инструментов управления эффективностью, в частности, для рациональной организации материального стимулирования, в увязке с результативностью деятельности, как предприятия в целом, так и

отдельных, входящих в его состав, структурных подразделений.

При снижении объёма добычи угля с учётом способа выемки фонд заработной платы определяется на основе следующих зависимостей:

$$\Delta\Phi_1 = \Delta Z\Pi_{\text{общ}} \cdot D_{\text{общ}}^{\text{пл}};$$

$$\Delta Z\Pi_{\text{общ}} = Z\Pi_{\text{общ}}^{\text{пл}} - Z\Pi_{\text{общ}}^{\text{б}},$$

где $D_{\text{общ}}^{\text{пл}}$ – объём общей добычи угля планируемого периода, тыс.т; $Z\Pi_{\text{общ}}^{\text{пл}}$ – общая заработная плата в составе себестоимости 1 т угля базисного и планируемого периода, руб.; $\Delta\Phi_1$ – прирост (снижение) фонда заработной платы планового периода, тыс. руб.; $\Delta Z\Pi_{\text{общ}}$ – прирост (снижение) заработной платы в составе себестоимости 1 т угля, руб.

Оценка влияния на фонд заработной платы изменения объёма горно-подготовительных работ на шахтах может производиться на основе следующих зависимостей:

- определяется прирост (снижение) проходки на 1000 т добычи в базисном и плановом периодах (в том случае, если результат отрицательный, определяется экономия фонда заработной платы):

$$H^{\text{б.п}} = (Q^{\text{б.п}} / D_{\text{под}}^{\text{б.п}}) \cdot 1000,$$

$$\Delta H = H^{\text{п}} - H^{\text{б}}; \quad \Delta\Phi_2 = \Delta H \cdot Z\Pi_{\text{пр}}^{\text{б}},$$

где $D_{\text{под}}^{\text{б.п}}$ – объём добычи угля подземным способом базисного и планового периода, тыс.т; $Q^{\text{б.п}}$ – объём проведения подготовительных выработок, тыс.м³; $H^{\text{б.п}}$ – проведение подготовительных выработок на 1000 т добычи, м³; $Z\Pi_{\text{пр}}^{\text{б}}$ – заработная плата в составе себестоимости 1 м³ проходки, руб.; $\Delta\Phi_2$ – прирост (снижение) расходов на заработную плату, тыс. руб.; ΔH – прирост (снижение) проведения подготовительных выработок на 1000 т, м³.

Данный методический подход предусматривает то, что при отработке месторождений и сокращении в связи с этим объёмов добычи, переработки и транспортировки угля, на фонд заработной платы оказывают влияние условно- постоянные расходы, удельный вес которых в общем фонде колеблется в пределах 68-72%.

Оценка влияния условно – постоянных расходов на размеры фонда заработной платы определяется на основе следующей зависимости:

$$\Delta\Phi_3 = D^{\text{б}} \cdot Z\Pi^{\text{б}} \cdot K \cdot 0,7,$$

где $D^{\text{б}}$ – объём добычи угля (сланца), тыс. т; K – индекс изменения объёма добычи (транспортировки); $Z\Pi^{\text{б}}$ – заработная плата в себестоимости 1 т добычи угля, руб.; $\Delta\Phi_3$ – прирост расходов на заработную плату, тыс. руб.; 0,7 – средняя доля условно – постоянных расходов.

Оценка влияния увеличения протяженности поддержания горных выработок на прирост фонда заработной платы может быть определена исходя из выражений:

$$\Delta\Phi_4 = \Delta\Phi_0 + \Delta\Phi_T,$$

$$\text{где } \Delta\Phi_0 = D^{\text{п}} \cdot C^{\text{б}} \cdot \Delta H, \quad \Delta\Phi_T = C \cdot K \cdot L^{\text{п}},$$

здесь $D^{\text{п}}$ – объём добычи угля в планируемом периоде, тыс. т; $L^{\text{п}}$ – протяжённость поддерживаемых горных выработок, тыс. м; $H^{\text{б.п}}$ – протя-

жённость горных выработок на 1000 т добычи в базисном и планируемом периодах, м.

$$H^{\text{б.п}} = (L^{\text{п}} \cdot C^{\text{б.п}} / D^{\text{б.п}}) \cdot 1000;$$

$$\Delta H = H^{\text{п}} - H^{\text{б}},$$

где $C^{\text{б.п}}$ – стоимость поддержания одного метра горных выработок по заработной плате в базисном и планируемом периодах;

$$C = C^{\text{п}} - C^{\text{б}},$$

Оценка влияния увеличения объёмов работ по охране труда и технике безопасности может быть определена по следующей формуле:

$$\Phi_5 = Z_{\text{от}} \cdot \Pi \cdot (K_3 - K) / 100,$$

где $Z_{\text{от}}$ – затраты на охрану труда и технику безопасности а базисном и планируемых периодах, тыс. руб.; K_3 – индекс увеличения затрат на охрану труда и технику безопасности; Π – удельный вес переменных расходов на заработную плату в затратах на охрану труда и технику безопасности, %; $\Delta\Phi_5$ – прирост расходов на заработную плату, тыс. руб.

Общий базисный фонд заработной платы промышленно – производственного персонала по добыче угля увеличивается (уменьшается) в планируемом периоде на величину:

$$\Delta\Phi_{\text{общ}} = \Delta\Phi_1 + \Delta\Phi_2 + \Delta\Phi_3 + \Delta\Phi_4 + \Delta\Phi_5.$$

Следует отметить, что рассмотренный выше методический подход к формированию средств на материальное стимулирование и управление трудовыми затратами в себестоимости продукции несмотря на то, что он учитывает основные факторы роста (снижения) эффективности производства, не получает широкого распространения на угледобывающих предприятиях в связи со сложной спецификой горного производства и изменяющимися экономическими условиями работы угольных шахт.

Снижение затрат ручного труда и замена его механизированным является важным фактором увеличения объёма производства, повышения эффективности и производительности труда, улучшения социальных условий его применения. Методические положения призваны были обеспечить единый подход учёту, анализу затрат ручного труда и планированию их снижения на всех уровнях управления – шахта (разрез), способ добычи, отрасль.

Экономическую эффективность запланированных мероприятий по снижению затрат ручного труда рекомендовано определять по формуле:

$$\Xi = \Delta C_i t \cdot K_r - E_n \cdot \Delta K_i \cdot t, \text{ руб.},$$

где $\Delta C_i t$ – экономия по себестоимости в i – ом планируемом году в результате внедрения i – ого мероприятия, руб.; K_r – коэффициент приведения показателей эффективности к полному году.

$$K_r = n_t / n_{t_p},$$

Здесь n_t – число дней работы предприятия в t – ом планируемом году; n_{t_p} – число дней реализации мероприятий в t – ом планируемом году с момента его внедрения до окончания года; E_n – нормативный коэффициент эффективности ($E_n = 0,1 - 0,15$); ΔK_i – дополнительные капитальные затраты при осуществлении i – ого мероприятия в t – ом планируемом году, руб.

Механизм управления эффективностью производства, и в частности, заработной платой должен охватывать такие направления как: формирование фонда заработной платы на различных уровнях управления; определение величины заработной платы каждого отдельного работника. Эти два объекта находятся в тесном взаимодействии и взаимосвязи, и разработка их должна базироваться на нормативном планировании заработной платы. Это предполагает, что абсолютный фонд заработной платы должен сопоставляться с результативностью и качеством труда. Нормативы формирования заработной платы должны быть не только стабильны, но и динамичны. Это вытекает из целей стимулирования труда, роста производительности и повышения его качества. В настоящее время на величину заработной платы оказывают влияние три фактора: абсолютные темпы роста производительности труда, удельный вес прироста продукции за счёт производительности труда и соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы. В тех случаях, когда норматив сформирован с учётом этих факторов, роль его в стимулировании повышения эффективности производства существенно возрастает. Но как видно он всё же не учитывает качество труда.

Экономия по элементу «Зарплата» в себестоимости продукции может быть обеспечена за счёт различных видов прямого эффекта, обусловленного внедрением ряда мероприятий. При сокращении потерь рабочего времени и соответствующем этому росту производительности труда экономия определяется:

- в случае опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы:

$$\mathcal{E} = ((1 - (100 + \Pi_3)/(100 + \Pi_T)) \cdot (B_1 \cdot C_1 \cdot d/100) \cdot K_d \cdot K_0) \cdot \left[\begin{array}{l} \text{в случае, когда при повышении производительности} \\ \text{труда размер заработной платы не меняется:} \end{array} \right.$$

$$\mathcal{E} = ((1 - 100/(100 + \Pi_m)) \cdot (B_1 \cdot C_1 \cdot d/100) \cdot K_d \cdot K_0,$$

где Π_3 – среднегодовой прирост заработной платы, обусловленный увеличением производительности труда, %; Π_T – среднегодовой прирост производительности труда, обусловленный внедрением мероприятий, %; B_1 – годовой объём продукции (работ) до внедрения мероприятий; C_1 – текущие затраты (себестоимость) единицы продукции (работы) до внедрения мероприятий, руб.; d – доля прямой заработной платы в текущих затратах (себестоимости) до внедрения мероприятий, %; K_d – коэффициент, учитывающий дополнительную заработную плату; K_0 – коэффициент, учитывающий отчисления на социальные нужды.

Сокращение потерь рабочего времени обуславливает следующий рост производительности труда:

$$\Pi_T = ((100 - t_1) \cdot 100) / (100 - t_0) - 100,$$

где t_0 , t_1 – потери рабочего времени в базовом и отчётном периоде (в процентах к общему фонду рабочего времени).

Рост производительности труда при экономии рабочей силы определяется по формуле:

$$\Pi_T = (\mathcal{E}_ч \cdot 100) / (C_{cp} \cdot \mathcal{E}_ч),$$

где $\mathcal{E}_ч$ – относительная экономия (высвобождение) численности работающих в результате реали-

зации рекомендаций; C_{cp} – расчётная среднесписочная численность работающих, чел.

При снижении трудовых затрат экономия по элементу «Зарплата» определяется по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_3 = (T_1 - T_2) \cdot C_{cp} \cdot K_d \cdot K_0,$$

где T_1 , T_2 – годовые трудозатраты до и после внедрения рекомендаций.

Рекомендуется повышение цены единицы продукции предприятия в связи с ростом трудовых затрат определять исходя из выражения:

$$\Delta Ц = \sum P_{от} K_1 K_2,$$

где $\sum P_{от}$ – суммарные фактические трудовые затраты в единице продукции базисного периода, руб.; K_1 – коэффициент увеличения расходов на оплату труда в цене продукции; K_2 – коэффициент увеличения затрат на социальные нужды работников.

Показатель интенсивности труда рекомендуется рассчитывать по формуле:

$$I_\phi = T_p \cdot t_3,$$

где I_ϕ – уровень фактической интенсивности труда; T_p – показатель, характеризующий темп работы; t_3 – показатель, характеризующий время занятости.

В том случае, если $I_\phi < I_n$ (нормативной интенсивности), то при упорядочении системы управления эффективностью производства необходимо пересматривать нормы трудовых затрат.

С целью увеличения эффективности угольного производства, направленной на материальную заинтересованность работников угольной отрасли необходимо особое внимание уделять не только совершенствованию нормирования труда, увязке темпов роста заработной платы работников с темпами повышения производительности труда, но и важнейшему производственно – экономическому показателю горного предприятия – качеству добытых полезных ископаемых и продуктов его первичной переработки.

В ряде случаев качество продукции окончательно проявляется в процессе ее потребления и зависит от того, как эта продукция будет использована. Важно также то обстоятельство, какой ценой (какими затратами) удовлетворяется эта потребность. Поэтому не менее важной характеристикой качества продукции является ее стоимость, т.е. общественно необходимые издержки производства и конкретное выражение их на рассматриваемом производстве. Следовательно, качество продукции – это совокупность свойств этой продукции, определяющих степень ее пригодности для использования по назначению, с учётом общественно необходимых затрат на разведку, добычу и переработку полезных ископаемых и использование конечной продукции.

Понятие качества следует понимать диалектически. По мере изменения условий производства, требований потребителя и назначения продукции, меняется и содержание понятия качества. Особенно важно понимать диалектический характер понятия качества продукции применительно к условиям горной промышленности, когда в силу постоянно изменения объектов производства, ухудшения горно-геологических условий, меняются как физические, химические, геологические характеристики полезных ископаемых, так и экономические факторы (затраты

на разведку месторождений, добычу полезных ископаемых, их транспорт, переработку и потребление конечной продукции). Если иметь в виду только добычу, то качество продукции очень сильно занижается и имеет явную тенденцию к снижению.

Экономический аспект проблемы качества продукции предусматривает учёт затрат в процессе производства и реализации продукции и определение эффекта от ее потребления. Для ее оценки качества используют показатели качества. Номенклатура показателей качества зависит от вида и назначения продукции.

В правила приемки, и методы испытаний входят указания о браковочных показателях и стандарты, по которым должен производиться отбор проб, их разделка, химический анализ и прочее. Стандарты, нормирующие качество добываемого и отгруженного угля в зависимости от технологии добычи и обогащения, называются производственными.

Потребительские стандарты нормируют качество углей, используемых потребителями, с учётом различных физических и механических свойств (прочности, размера кусков, термической стойкости), обеспечивающих более эффективное использование угля.

Методологические стандарты устанавливают единую методику отбора проб, разделки их, определения показателей качества в химических лабораториях и при механических испытаниях. Классификационные стандарты устанавливают классификацию углей по маркам и размеру кусков. Так как условия добычи, обогащения и использования углей могут меняться, то стандарты периодически пересматриваются.

Стандартизация качества углей способствует рациональному распределению их между отдельными отраслями промышленности и транспорта, а также использованию с максимальной эффективностью.

Оценка экономической эффективности, применения методики оптимизации производственной мощности региональных отраслевых производственных комплексов

Селькин Дмитрий Михайлович

доцент кафедры экономики и менеджмента МГАКХис – selykin@mail.ru

В данной статье автор рассматривает экономическую эффективность применения методики оценки и оптимизации производственной мощности региональных отраслевых производственных комплексов.

Ключевые слова: экономическая эффективность, производственная мощность, региональный отраслевой производственный комплекс, методика оптимизации.

Assessment of economic efficiency, application of the capacity optimization technique in regional industrial complexes Selkin D.

In this article the author considers economic efficiency of an application of a technique of an assessment and optimization of capacity of regional industrial production complexes.

Keywords: economic efficiency, capacity, regional industrial production complex, optimization technique.

В зависимости от соотношения величины расчетной производственной мощности и планируемых объемов СМР возможны случаи неполного использования производственной мощности регионального отраслевого производственного комплекса или, наоборот, его перегрузки.

В первом случае, ожидаемый экономический эффект от применения на практике методики расчета и оптимизации производственной мощности рассматриваемых производственных комплексов обусловлен мероприятиями, направленными на повышение уровня использования их мощностей (включение в намечаемую программу работ дополнительных объемов СМР). Данный результат достигается за счет сокращения объемов незавершенного строительного производства и ускорения ввода в эксплуатацию комплексов и объектов недвижимости, более интенсивного использования основных производственных фондов, прироста плановой прибыли, а также за счет экономии затрат по накладным расходам, эксплуатации машин и механизмов и другим статьям расходов и может быть определен по разности приведенных затрат:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_T - E_n \times K, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_T – общая экономия текущих затрат; E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений ($E_n = 0,15$); K – единовременные затраты (капитальные вложения) на реализацию мероприятий по оптимизации производственных мощностей и формируемых программ работ.

Общая экономия текущих затрат обусловлена рациональным использованием всех имеющихся в распоряжении производственного комплекса производственных ресурсов, уменьшением потерь полезного рабочего времени строительных бригад, машин и механизмов, вызванных устранением дисбаланса наличной мощности и производственной загрузки. Для определения \mathcal{E}_T предлагается использовать следующую формулу:

$$\mathcal{E}_T = \mathcal{E}_{\text{ввод}} + \mathcal{E}_{\text{расх}} + \mathcal{E}_{\text{инт}} + \Delta\Pi, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ввод}}$ – экономический эффект от сокращения сроков ввода в действие строящихся объектов; $\mathcal{E}_{\text{расх}}$ – то же, от сокращения условно-постоянных расходов в составе стоимости СМР; $\mathcal{E}_{\text{инт}}$ – то же, от более интенсивного использования производственных фондов; $\Delta\Pi$ – прирост плановой прибыли, получаемой за счет увеличения планируемой программы СМР до размеров производственной мощности регионального производственного комплекса.

Экономический эффект от сокращения сроков ввода в действие строящихся объектов рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{ввод}} = E_n \times \Phi \times (T_1 - T_2), \quad (3)$$

где Φ – стоимость вводимых в действие объектов и производственных мощностей; T_1, T_2 – средняя продолжительность строительства, соответственно, при неполной загрузке производственной мощности регионального отраслевого производственного комплекса (вариант 1) и ее 100% загрузке (вариант 2).

Практически очень трудно определить сокращение сроков ввода всех объектов, поэтому для упрощения расчета $\mathcal{E}_{\text{ввод}}$ предлагается использовать следующую формулу расчета:

$$\mathcal{E}_{\text{ввод}} = E_n \times \Phi \times T_n \times \left(1 - \frac{100}{100 + P}\right), \quad (4)$$

где T_n – средний нормативный срок строительства вводимых объектов; P – процент увеличения уровня использования производственной мощности.

Значение P определяется по формуле:

$$P = \left(1 - \frac{Q_1}{Q_2}\right) \times 100, \quad (5)$$

где Q_1, Q_2 – соответственно, планируемый объем СМР собственными силами и предлагаемый его объем, равный величине производственной мощности.

Экономия от сокращения условно-постоянных расходов в составе стоимости СМР ($\mathcal{E}_{\text{расх}}$) определяется суммированием экономического эффекта, вызванного сокращением:

а) накладных расходов:

$$\mathcal{E}_{\text{нр}} = H_{\text{уп}} \times \frac{H_n}{K_{\text{пн}} \times (100 - H_p)} \times (Q_2 - Q_1), \quad (6)$$

где $H_{\text{уп}}$ – доля условно-постоянной части накладных расходов; H_p – норматив накладных расходов, % (от прямых затрат); $K_{\text{пн}}$ – коэффициент, учитывающий плановые накопления.

б) затрат по эксплуатации строительных машин:

$$\mathcal{E}_{\text{э.с.м.}} = k_1 \times k_2 \times (Q_2 - Q_1), \quad (7)$$

где k_1 – доля условно-постоянных расходов в затратах по эксплуатации машин и механизмов; k_2 – удельный вес затрат по эксплуатации машин и механизмов в составе стоимости СМР.

в) заготовительно-складских расходов:

$$\mathcal{E}_{\text{э.с.р.}} = k_3 \times k_4 \times k_5 \times (Q_2 - Q_1), \quad (8)$$

где k_3 – удельный вес затрат на материалы в стоимости СМР; k_4 – средний размер заготовительно-складских расходов в затратах на материалы; k_5 – доля условно-постоянных расходов в заготовительно-складских расходах.

Улучшение использования производственной мощности регионального отраслевого производственного комплекса более интенсивно загрузить его основные производственные фонды. Ожидаемый экономический эффект в этом случае ($\mathcal{E}_{\text{инт}}$) можно рассчитать следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \frac{S_{\Phi}}{Q_1} \times \frac{P_1 + P_2}{100} \times (Q_2 - Q_1), \quad (9)$$

где S_{Φ} – стоимость основных производственных фондов; P_1, P_2 – соответственно, амортизационные

отчисления и плата за фонды, % (от стоимости фондов).

Прирост плановой прибыли определяется по формуле:

$$\Delta\Pi = \Pi_2 - \Pi_1, \quad (10)$$

где Π_2 – плановая прибыль предварительно планируемых объемов СМР; Π_1 – плановая прибыль при принятии производственной программы, равной мощности комплекса.

Величина единовременных затрат (K) на реализацию мероприятий по приведению в соответствие (балансовой увязки) имеющихся производственных мощностей региональных отраслевых производственных комплексов с планируемыми объемами СМР определяется прямым счетом и учитывает затраты на проведение данных мероприятий, а также необходимые проектные разработки.

Во втором случае (производственная мощность меньше намечаемых к выполнению собственными силами, на соответствующий период, объемов СМР), экономический эффект от применения на практике методики расчета и оптимизации производственной мощности региональных отраслевых производственных комплексов целесообразно оценивать величиной возможных потерь (убытков), которых может избежать организация. Данные потери (убытки) вызваны принятием организацией завышенной производственной программы, по сравнению с имеющимися потенциальными возможностями, и складываются из штрафных санкций, которые выставляют заказчики за несвоевременное выполнение подрядными организациями своих договорных обязательств. Тогда, величина фактически получаемой прибыли (Π_{Φ}) будет равна:

$$\Pi_{\Phi} = \Pi_{\text{пл}} - C_{\text{уб}}, \quad (11)$$

где $\Pi_{\text{пл}}$ – плановая прибыль по намечаемой программе работ; $C_{\text{уб}}$ – суммарная величина возможных потерь (убытков).

Величина возможных потерь (убытков) $C_{\text{уб}}$ рассчитывается по формуле:

$$C_{\text{уб}} = \sum_{j=1}^J C_j, \quad (12)$$

где C_j – сумма штрафов, предъявляемых соответствующим заказчиком подрядной строительной организации за несвоевременное выполнение договорных обязательств; $j=1, J$ – число заказчиков в подрядной организации.

Таким образом, в данном случае, при реализации мероприятий по приведению в соответствие производственной программы и мощности производственный комплекс сохраняет размер своей ожидаемой прибыли.

В среднем, при повышении использования мощности регионального отраслевого производственного комплекса на 1% ожидаемый экономический эффект составит 0,25% от стоимости дополнительных объемов СМР, которые направлены на увеличение уровня загрузки производственной мощности.

Моделирование системы информационной поддержки в оперативном управлении электроэнергетическим объектом на примере многопараметрической нечеткой модели статического преобразователя электроэнергии

Леута Алексей Александрович

к.т.н., доц., Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина)

Нгуен Минь Дык

аспирант, Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина)

Быстрая и эффективная информационная поддержка в оперативном управлении энергообъектами обеспечивается обработкой данных о режимных параметрах объекта методами нечетких выводов.

Приводится пример формирования правил для нечеткого вывода, построения и результаты работы нечеткой модели системы контроля, регулирования и информационной поддержки оператора.

Ключевые слова: Информационная поддержка принятия решений; управление техническими объектами, статические преобразователи электроэнергии; нечеткие системы; нечеткая логика; микроконтроллеры.

Simulation information management system for the operations department electric power facilities multiparameter an example of fuzzy model of static electricity converter

Leuta A.A., Nguyen M.D.,

Fast and efficient information support for the operational management of power facilities provided by the processing of data about the regime parameters of the object methods of fuzzy inferences.

An example of the formation of rules for fuzzy inference, construction and performance of the fuzzy model of regulation and informational support to the operator.

Keywords: Information support of acceptance solution, control of engineering objects, static converters of the electric power, fuzzy systems, fuzzy logic, microcontroller.

Информационная поддержка операторов сложных судовых электроэнергетических объектов является актуальной задачей в эффективном оперативном управлении, но особенно, в предаварийных и аварийных режимах эксплуатации, когда скорость принятия решений и точность их исполнений влияет на сохранение работоспособности объектов и даже на сохранение жизни экипажа. В продолжение материалов ранее опубликованной авторами статьи [3] рассмотрим возможности математического моделирования и создания систем информационной поддержки на примере сложного многопараметрического объекта – статического преобразователя электроэнергии.

Одной из разновидностей сложных электроэнергетических объектов являются централизованные системы бесперебойного электропитания судовых ответственных потребителей и технических средств (ТС). Такие системы имеют два или три входа (иногда встроенные химические источники) и множество выходов с параметрами электроэнергии, отличающимися по роду тока, величинам выходных напряжений, частоты и мощности передаваемой на потребители электроэнергии, как показано на

Рис. 1 - структура фрагмента системы бесперебойного электропитания.

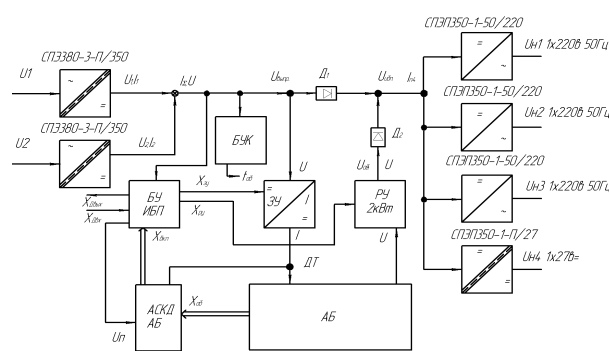


Рис. 1

Основными, или базовыми, компонентами таких систем являются статические преобразователи электроэнергии различного типа (AC/DC-, DC/DC-, DC/AC-преобразователи), типовая структура статического преобразователя показана на Рис. 3.

В процессе функционирования статического преобразователя электроэнергии требуется обеспечивать работоспособность (предупреждать аварию) и поддерживать выходное напряжение в заданных

пределах в условиях нестабильности входного напряжения, возможных изменений тока нагрузки в широких пределах, включая перегрузку и короткое замыкание в нагрузке, а также в условиях еще большей неопределенности по температуре силовых компонентов и электромагнитной обстановки внутри блока преобразователя. Поскольку процесс создания адекватной классической модели статического преобразователя затруднен из-за отсутствия многих исходных данных и точных математических описаний его элементов, решено использовать метод построения нечеткой модели объекта.

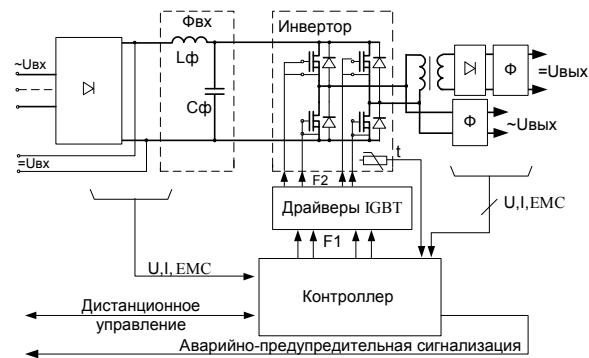


Рис. 3

Суть метода заключается в выполнении двух подготовительных этапов и четырех этапов обработки нечетких данных и выводе результата.

Подготовительные этапы заключаются, во первых, в том, что все участвующие в рассмотрении параметры системы должны быть приведены к виду формального описания согласно теории нечетких множеств, то есть весь возможный диапазон параметра должен быть разбит на нечеткие поддиапазоны, которые описываются функциями принадлежности определенного. Во вторых – в формировании базы правил нечеткого вывода для получения результата, имеющих формальный вид [4]:

Если $\langle T_j \rangle$ соответствует $\langle N_k \rangle$, то Вывод $\langle N_m \rangle$ и Действие $\langle N_p \rangle$,

Где: T_j – результат измерения параметра, N_k – номер поддиапазона контролируемого параметра, N_m – номер вывода из базы данных вывода, N_p – номер действия из базы данных действий (сообщений, рекомендаций).

Для данного сложного многопараметрического объекта как элемента СЭП, правила должны составляться с учетом возможных сочетаний входных параметров:

Если $\{(\langle T_j \rangle \Rightarrow \langle N_k \rangle) \text{ и } \dots (\langle T_j \rangle \Rightarrow \langle N_l \rangle)\}$, то Вывод $\langle N_m \rangle$ и Действие $\langle N_p \rangle$,

В данной работе, для построения и исследования нечетких моделей использована интерактивная среда MATLAB Fuzzy Logic Toolbox. В качестве входных переменных приняты четыре непосредственно измеряемых параметра: входное напряжение (имеющее 5 нечетких представлений, согласно показанным на РИС. 4 функциям принадлежности - очень низкое - VL; низкое - L; нормальное - M; высокое - H; аварийное - FAULT);

выходной ток (низкий - M; нормальный H; аварийно высокий - FAULT); температура силовых триодов (нормальная; высокая); выходное напряжение (очень низкое - VL; низкое - L; нормальное - M; высокое - H; аварийное - FAULT).

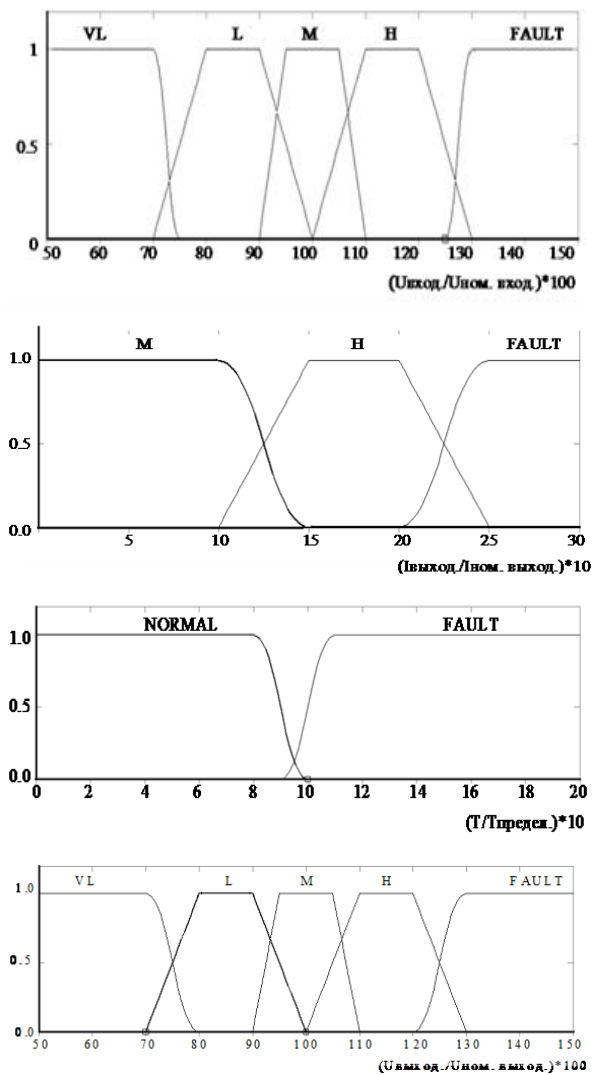


Рис. 4

В качестве дополнительных входных переменных приняты четыре производные от основных параметров (Рис. 5): скорость изменения выходного напряжения (замедление; нулевая; ускорение); таймер выходного напряжения, иначе - время нахождения за пределами нормы (малое; большое); таймер температуры (мало; много); таймер выходного тока (мало; много).

Выходные параметры системы приведены на Рис. 6:

- сообщение оператору о текущем состоянии преобразователя (одного из каналов питания потребителей): «норма»; «выходное напряжение низкое»; «выходное напряжение высокое»; «входное напряжение низкое»; «входное напряжение высокое»; «перегрев»; «перегрузка»; «короткое замыкание на выходе».

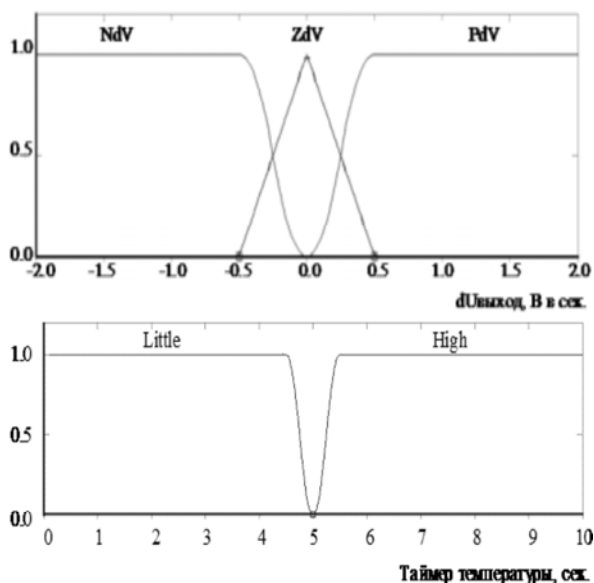


Рис. 5

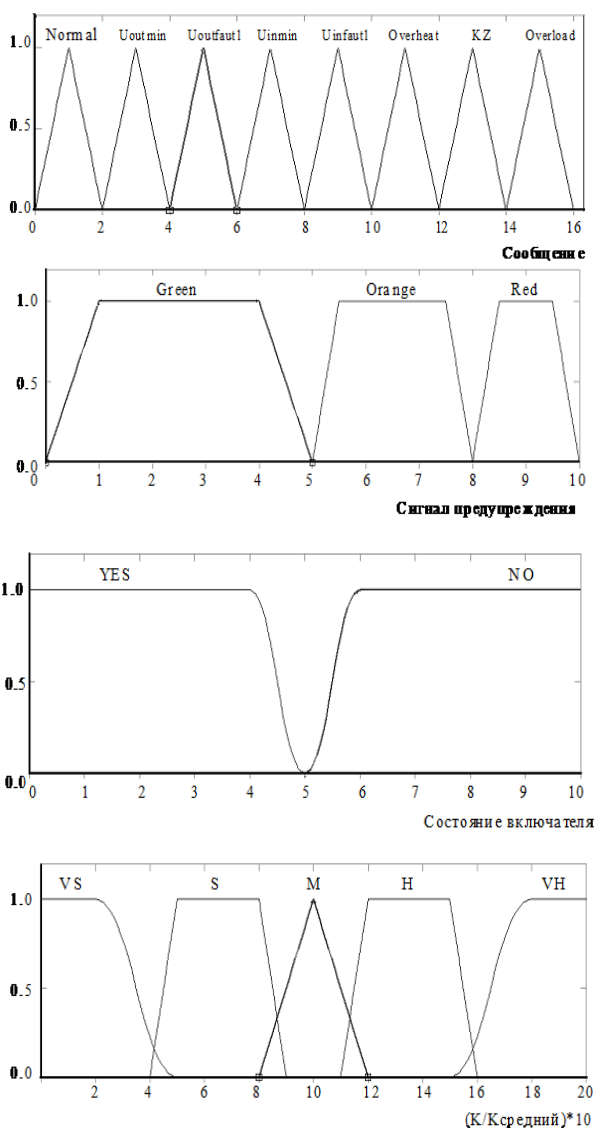


Рис. 6

- сигнал (цветовой) предупреждения оператору: «зеленый» - норма; «желтый» - предостережение; «красный» - не норма (авария).

- сигнал на управление защитным отключением преобразователя: «включить»; «выключить».

- сигнал на регулирование шириной управляющих импульсов отпираания силовых триодов (при ШИМ-регулировании) - «очень мало»; «мало»; «средне»; «много»; «очень много».

Таким образом, модель считается созданной. Проверка функционирования созданной нечеткой модели энергообъекта заключается в проведении численных экспериментов и анализе результатов средствами интерактивной среды моделирования MATLAB Fuzzy Logic Toolbox в несколько этапов [4].

Этап 1: Ввод данных (или измеренных значений контролируемого параметра) и фазификация (приведение к нечеткости) – определение численных значений по принятым функциям принадлежности для данного значения параметра и скорости изменения.

Этап 2: Агрегирование подусловий $\mu_C(x) = \min\{\mu_A(x), \mu_B(x)\}$

Этап 3: Активизация или композиция подзаклучений в нечетких правилах продукций.

$$\mu(y) = \min\{c_i, \mu(y)\};$$

Этап 4: Аккумуляция

$$\mu_D(x) = \max\{\mu_A(x), \mu_B(x)\}, \forall x \in X$$

Этап 5: Дефазификация – приведение результата к четкому виду:

$$y = \frac{\int_{\min}^{\max} x \cdot \mu(x) dx}{\int_{\min}^{\max} \mu(x) dx}$$

Поскольку рассмотренная модель является многопараметрической, итоговое графическое представление полных результатов, как это было сделано для модели с двумя параметрами, не возможно. На рис. 8 приведены некоторые частные результаты работы модели. Численные эксперименты показали адекватность функционирования разработанной модели.

Таким образом, для функционирования данной системы, в теории, необходимо иметь базы данных выводов и действий. На практике, достаточно иметь только последнюю, совмещающую вывод и действие или действия для регулирования и, как в нашем примере, вывод комментариев оператору для принятия решений или подсказок к конкретным действиям.

Применительно к рассматриваемой системе бесперебойной питания, полученные данные могут быть использованы для более глобальных выводов. Например результат с желтым предупреждающим сигналом, в сочетании с другими исходными данными, может формировать вывод о целесообразности произвести упреждающую замену конкретного преобразователя на аналогичный из запасного комплекта, до того как наступит отказ, который может привести к аварии уже не в системе питания а в системе потребления. Результат с красным предупреждающим сигналом может формировать выводы о

неблагоприятной обстановке в первичных сетях или в цепях потребления, то есть в КСУ ТС, или о неисправностях в самой СЭП с последующим выводом о снижении запаса (ресурса) системы питания. Далее кратко рассмотрим, как данная модель и методика может быть использована на практике.

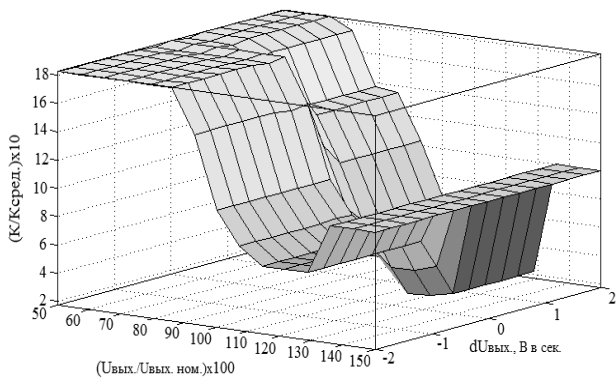
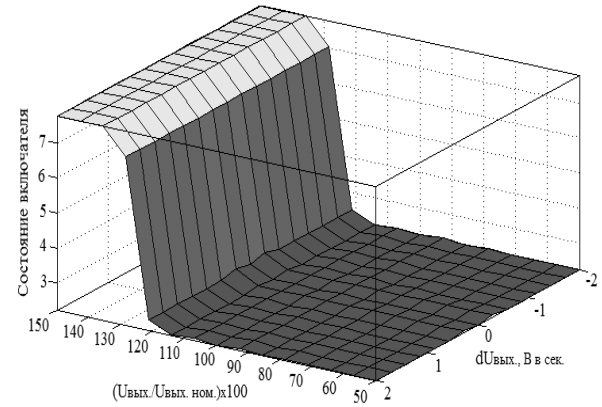


Рис. 7

Комплекс специальной аппаратуры и алгоритмического (программного) обеспечения для реализации информационной поддержки оператора судового электроэнергетического объекта должен иметь многоуровневую структуру (Рис. 8). На первом (самом низком) уровне осуществляется сбор и предварительная обработка данных о текущих параметрах объекта (оцифровка, вычисление скорости изменения параметров, включение/отключение таймеров). При этом должны использоваться нормализующие преобразователи сигналов и микроконтроллерные средства обработки данных.

На других уровнях последовательно осуществляются этапы обработки, с использованием баз данных и получением промежуточных и конечных результатов.

Обобщенный формализованный алгоритм нечеткой системы вывода представлен на Рис. 9. Показаны блоки основных фаз рассмотренного ранее метода нечеткого вывода и взаимодействие обрабатываемых данных с базами данных: измеренных входных параметров; лингвистических входных переменных (функций принадлежности); базы правил; базы лингвистических выходных переменных; базы сообщений (комментариев).

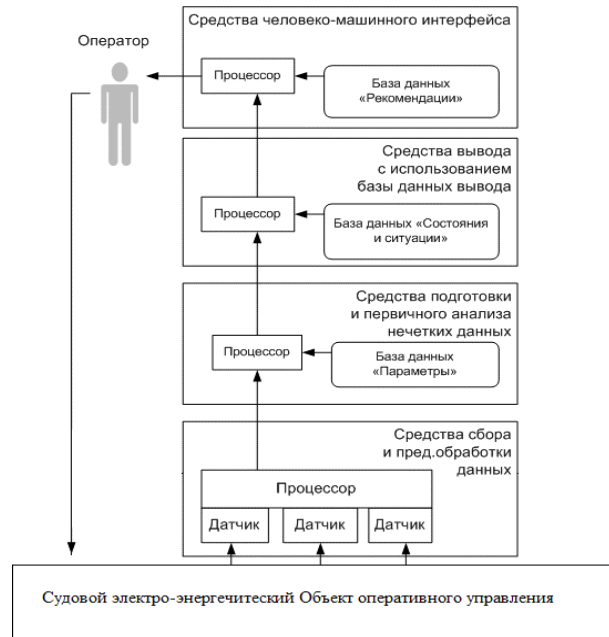


Рис. 8

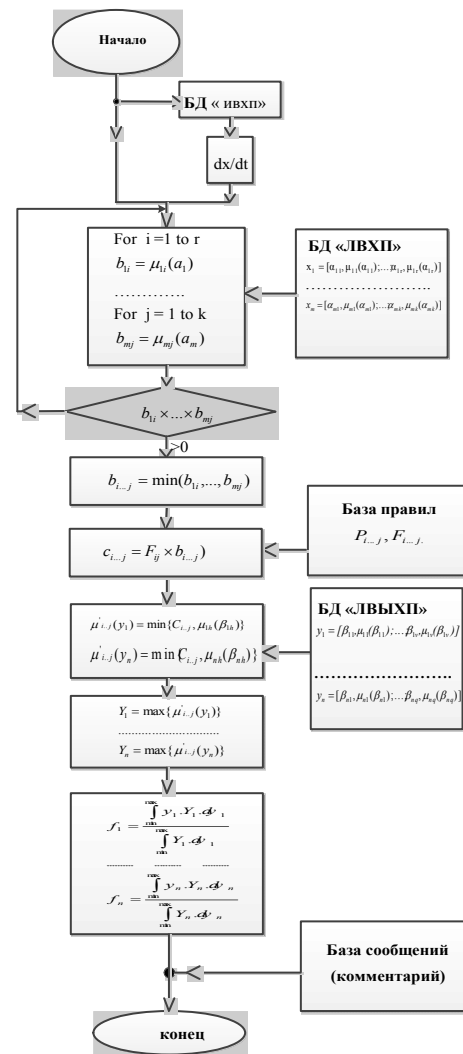


Рис. 9

Приведенный обобщенный алгоритм должен быть разделен на отдельные фрагменты, поскольку они будут реализованы различными средствами на различных уровнях аппаратной реализации системы.

Детализированная блок-схема алгоритма сбора и предварительной обработки данных, приведенная на Рис. 10 показывает основные подэтапы и процедуры:

- Получение измеренных данных: Данные от датчиков параметров поступают в оцифрованном виде (двоичный код) X_i и запоминаются в оперативной базе даны (ОБД 1) - «Первичные входные параметры»;
- Вычисление производных данных входных параметров: определение скорости изменений входных параметров или чтение таймеров (продолжительность выхода параметра за допустимые пределы).
- Запоминание входных данных и производных в буфере (БД «История»).

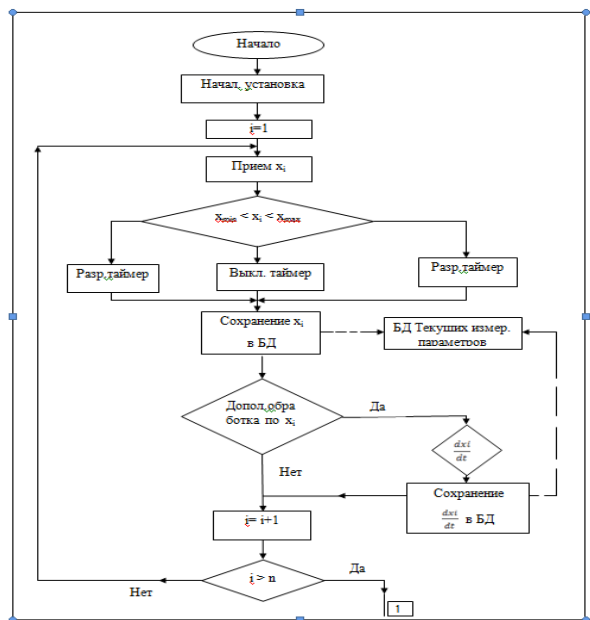


Рис. 10

Дальнейшие фрагменты (рис. 10 и рис. 11) показывают поименованные этапы реализации рассмотренного ранее и промоделированного метода нечетких выводов.

Фаззификация: Сравнение входных данных с данными БД «Формальные описания параметров» и определение порядковых номеров термов по каждому входному параметру и численных значений по соответствующим функциям принадлежности.

Агрегирование подусловий: определение отличных от 0 минимальных значений функций принадлежности при сочетании термов входных параметров.

Поиск и определение числовых значений (коэффициентов) истинности активных правил: Для каждого правила из базы правил БП вычисляется значение истинности по ненулевому значению результата агрегирования.

Активизация: определение минимального значения по функциям принадлежности к активным термам выходных переменных базы данных БД «выходные параметры».

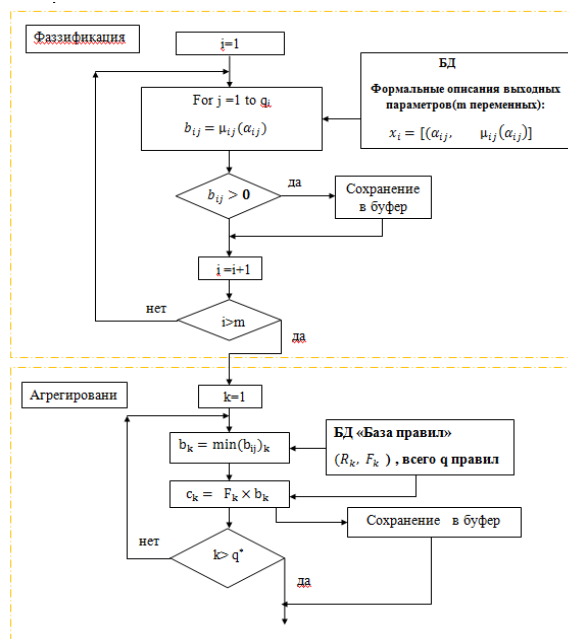


Рис. 11

Аккумуляция: определение максимальных из численных значений полученных на этапе активизации для каждого агрегированного подусловия выходных термов (активных)

Дефаззификация: вычисление центра тяжести агрегированных термов выходных параметров. Получение четких результатов для вывода из баз управления (сообщений, комментариев).

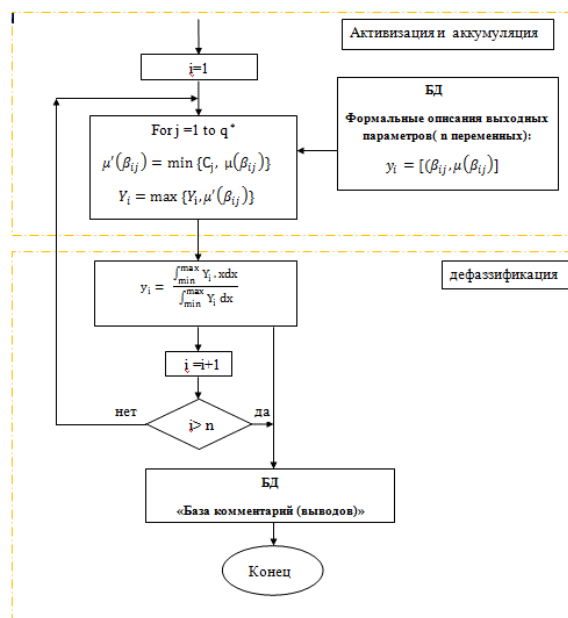


Рис. 12

Как следует из рассмотренных примеров для функционирования системы информационной поддержки должны быть созданы и должны использоваться следующие базы данных:

- БД «измеренные входные параметры»;
- БД «производные параметры» и таймеры;
- БД «История» – значения на предыдущем цикле алгоритма;

БД «Формальное описание параметров» – описания функций принадлежности (термов);

БД «База правил» и коэфф. участия правил;

БД «Формальное описание выходных параметров» – описания функций принадлежности (термов);

БД «четкие выходные параметры» – буфер вывода. Можно использовать для построения графиков кривых (трендов) Входы и Выходы во времени для слежения за динамическим поведением системы;

Наполнение перечисленных баз данными может осуществляться на основе материалов предоставляемых экспертами или специалистами, имеющими опыт эксплуатации на энергообъектах определенного типа и вида.

Выводы:

1. Задача создания и использования систем информационной поддержки в оперативном управлении судовыми электроэнергетическими объектами актуальна для повышения эффективности, надежности и безопасности их эксплуатации и может быть решена рассмотренными методами теории и практики нечетких систем.

2. Созданная математическая нечеткая многопараметрическая модель сложного электроэнергетического объекта позволила проверить работоспособность алгоритмов на ранней стадии разработки системы информационной поддержки принятия решений.

3. Практическая реализация системы возможна на основе разработанных алгоритмов с помощью недорогих и эффективных микроконтроллерных средств и баз данных, которые могут заполняться на

основе экспертных данных по отдельным типам и видам энергообъектов.

Литература

1. Токарев Л. Н. Судовая электротехника и электромеханика. Санкт Петербург: Береста, 2006. – 3324 с.

2. Баранов А. П. Судовые автоматизированные электроэнергетические системы: Уч. для вузов. М.: Транспорт, 1988.

3. Леута А. А., Нгуен Ч. Ч., Нгуен М. Д. "Комплект математических моделей компонентов судовых электроэнергетических систем как средство наладки и испытаний аппаратуры автоматического и автоматизированного управления". Изд-во "Молодой ученый", ежемесячный журнал, №7 (30)/2011 Том 1. с 32–37.

4. Александр Леоненков, Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. СПб.: БХВ-Петербург, 2003.

5. Лавренов С. П., Кузнецов М. А., Леута А. А. Применение теории нечетких множеств в алгоритме стабилизации выходного напряжения статических преобразователей. Сборник докладов международной конференции по мягким вычислениям и измерениям. Изд-во С-ПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2004 г. с 204–207.

6. Воскобович В. Ю. Моделирование гребных электрических установок переменного тока с использованием системы ORCAD.//Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Гребные электрические установки» – СПб.: изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2006. 52.

Квазиадаптивное прогнозирование поведения валютных курсов на примере рынка FOREX

Клименко Дмитрий Николаевич,
аспирант, ФГБОУ ВПО «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники»

В статье предложена эконометрическая модель и алгоритм квазиадаптивного прогнозирования валютного курса на рынке FOREX, основанный на моделировании знака погрешности прогноза.

Ключевые слова: валютный курс, знак погрешности, эконометрическая модель, квазиадаптивное прогнозирование.

Kvaziadaptivnoe predict the behavior of exchange rates on the example of FOREX
Klimanko D.N.

Proposed an econometric model and algorithm kvaziadaptivnogo forecasting exchange rates in FOREX, based on the simulation of the forecast error of the sign.

Keywords: exchange rate, a sign of uncertainty, econometric model kvaziadaptivnoe forecasting.

Эконометрические модели на рынке FOREX находят широкое распространение [1, С. 814; 2; 9-20]. Традиционный вид таких моделей - регрессионные уравнения или системы эконометрических уравнений. Данные модели обеспечивают достаточно высокую точность и имеют неплохие прогнозные качества [3, С. 348]. Необходимо отметить, что выбор вида регрессионного уравнения имеет более важное значение, чем оценка его параметров. Последующие исследования позволили установить закономерность, что регрессионные уравнения удобны, если необходимо иметь дело с монотонно растущими или убывающими данными [3, С. 362-373]. Если же данные характеризуются наличием значительных колебаний, использование регрессионных уравнений не настолько эффективно, поскольку приводит к ошибкам, превышающим 20% при краткосрочных прогнозах. В ряде научных публикаций отмечается, что данные, используемые в регрессионных уравнениях (цены, доходы, курсы валют и др.), имеют нестационарную динамику [4-5]. Нестационарность валютного курса может характеризоваться непостоянством среднего и дисперсии на нескольких смежных интервалах. Проверка на наличие (отсутствие) нестационарности временного ряда, характеризующего динамику котировок валютной пары, может быть осуществлена путем проверок нулевых гипотез относительно равенства средних и дисперсий на нескольких смежных интервалах времени [6].

Игнорирование проблемы нестационарности приводит к ненадежности параметрических тестов (в частности, t -тестов и F -тестов) и к возможности получения ошибочных результатов. Однако, несмотря на приведенные ограничения, нецелесообразно полностью отказываться от регрессионных уравнений, поскольку при некоторых обстоятельствах они демонстрируют наиболее эффективные результаты.

Важным аспектом представляется рассмотрение особенностей поведения трейдеров на рынке FOREX в целом. Именно массовость поведения участников рынка согласно закону больших чисел может привести, во-первых, к определенной доминирующей логике и, во-вторых, дает информацию о направленности динамики валютного курса, ее ускорениях или замедлениях. Например, если валютный курс проявляет тенденцию к падению, вполне вероятно, что валюту могут скупать, что с некоторой вероятностью приведет к росту валютного курса. Возможны ситуации массового предложения валютного курса. Нельзя не учитывать масштаб учета динамики валютного курса (минуты, часы, дни и т.п.).

Нерешенная часть проблемы создания и использования эконометрических моделей прогнозирования поведения валютного курса заключается в том, что в известных моделях в явном виде учитывается информация только по предыдущим моментам времени. Несмотря на то, что в данной ситуации используются адаптивные модели, представляет интерес создание версии моделей, в которых задействовано больше информации, в частности, осуществ-

в учет распределения знаков погрешностей оценок прогноза валютного курса (в этом заключается сущность квазиадаптивности прогноза).

Целью работы является разработка эконометрических моделей и прогнозирование поведения валютных курсов, а также предоставление рекомендаций по использованию моделей.

Пусть X_t – временной ряд последовательных наблюдений о поведении валютного курса, (t_1, t_2) – длина исследуемого отрезка ряда. Задача заключается в выявлении более или менее устойчивых зависимостей t -го наблюдения от предыдущих и, используя информацию о таких зависимостях, построении оценок прогноза валютного курса на (t_2+1) -й момент. В [3, с. 340] рассмотрена аналогичная постановка.

Модели адаптивного прогнозирования используют непосредственную информацию о динамике уровней ряда валютного курса и соответствующий параметр адаптации. Примером может служить классическая модель экспоненциального сглаживания [3, С. 17].

После анализа ряда на случайность и получении информации о характере поведения ряда уже можно сделать попытку конкретизации задачи прогнозирования [7]. Она связана, во-первых, с выбором класса моделей и, во-вторых, с подбором или созданием конкретной модели из выбранного класса. При этом должна быть приведена достаточно весомая аргументация относительно сделанного выбора.

Задача построения квазиадаптивного прогноза поведения валютного курса заключается в получении прогнозных оценок валютного курса, которые основываются на учете прогноза знака погрешностей прогнозных оценок и минимизируют сумму квадратов погрешностей оценки прогноза.

Под квазиадаптивным прогнозом понимаем прогнозную оценку, которая учитывает прогнозную оценку знака погрешности прогноза.

В случае поведения валютного курса ситуация имеет свои особенности, на которых основывается метод квазиадаптивного прогнозирования. Они заключаются в учете особенностей поведения основной массы трейдеров на рынке FOREX.

Предлагается следующая схема построения прогнозных оценок валютного курса, представленного временным рядом $X = \{X_t\}_{t=t_1}^{t_2}$.

1. Выполняется оценка $\hat{a}_{1,0}, \hat{a}_{2,0}$ для начальных значений коэффициентов $a_{1,0}$ и $a_{2,0}$. Начальным массивом является отрезок временного ряда $X = \{X_t\}_{t=t_1}^{t_2}$ валютного курса.

Сначала к X применяется метод наименьших квадратов. Получается выражение $\hat{X}_t = \hat{\beta}_0$.

Для $t = 0$ полагаем

$$\hat{a}_{1,0} = \hat{\beta}_0,$$

$$\hat{a}_{2,0} = \hat{\beta}_1.$$

2. Для $t = t_1, \dots, t_2$ рассчитываются оценки $\hat{a}_{1,t}, \hat{a}_{2,t}$ коэффициентов $a_{1,t}, a_{2,t}$ согласно соотношениям

$$\hat{a}_{1,t} = \alpha_1 X_t + (1 - \alpha_1)(\hat{a}_{1,t-1} + \hat{a}_{2,t-1}) + \alpha_2 f(e_t, e_{t-1}),$$

$$\hat{a}_{2,t} = \alpha_2(\hat{a}_{1,t} - \hat{a}_{1,t-1}) + (1 - \alpha_2)\hat{a}_{2,t-1},$$

где

$$f(e_t, e_{t-1}) = \text{Sign}(\widehat{\Delta e_t}) |\Delta e_t|,$$

$$\text{Sign}(\widehat{\Delta e_t}) = \text{Sign}(\hat{m}_t, k_{t-1}),$$

$$\Delta e_t = e_t - e_{t-1},$$

$$\hat{m}_t = \text{Sign}(\hat{S}_{t-1}) = \begin{cases} +1, & \hat{S}_{t-1} > \varepsilon_S \\ 0, & |\hat{S}_{t-1}| \leq \varepsilon_S \\ -1, & \hat{S}_{t-1} < -\varepsilon_S \end{cases}$$

$$S_t = \alpha m_t + (1 - \alpha)S_{t-1},$$

$$m_t = k_t k_{t-1},$$

$$k_t = \begin{cases} +1, & \text{если } \Delta e_t > \varepsilon_S \\ 0, & \text{если } |\Delta e_t| \leq \varepsilon_S \\ -1, & \text{если } \Delta e_t < -\varepsilon_S \end{cases}$$

В использованных соотношениях символы

$\alpha, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \varepsilon_S$ имеют следующий смысл:

$\alpha, \alpha_1, \alpha_2$ – числовые параметры модели, которые изменяются в промежутке от 0 до 1;

$$\varepsilon_S = X_t - \hat{X}_t(t) \text{ – погрешность прогноза;}$$

α_3 – размеры интервалов безразличия для

экспоненциальной средней и значений ряда.

По нашему мнению, параметр ε_S можно интерпретировать как степень желания (+1) (безразличия (0), нежелания (-1)) трейдера скупать (выжидать, продавать) валюту.

3. Для шага прогноза $t = 1$, отсчетов времени $t = t_1, \dots, t_2$ и начальных значений $\alpha, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ рассчитывается начальная прогнозная оценка $\hat{X}_t(t)$ временного ряда X_t по формуле

$$\hat{X}_t(t) = A + B \cdot t$$

4. Рассчитывается сумма квадратов погрешностей прогноза SSE:

$$SSE = \sum_{t=t_1}^{t_2} (X_t - \hat{X}_t(t))^2$$

5. С целью улучшения качества прогноза, отыскиваются значения оценок параметров $A, \alpha, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$, которые минимизируют SSE.

6. Шаги 1-5 повторяются еще раз. Останов. Алгоритм квазиадаптивного прогнозирования был применен к построению прогнозных оценок валютного курса. Результаты работы алгоритма представлены на рис. 1 (Использованы данные ЦБ России [8]).

Следует отметить три особенности данной модели.

Во-первых, модель на начальном этапе в течение первых пяти дней адаптируется к фактической динамике валютного курса.

Во вторых, модель следует за курсом с учетом гипотезы о том, что валютный курс никогда не остается стабильным, постоянным. Другими словами, имеет место условие:

$$\forall t, t_i + 1 X_{t_i} \neq$$

Данное условие обеспечивает работоспособность модели, использующей прогнозы знаков погрешностей.

В-третьих, это требование, в свою очередь, вносит дополнительную (незначительную) погрешность, которая, например видна в прогнозе на 500-й день.

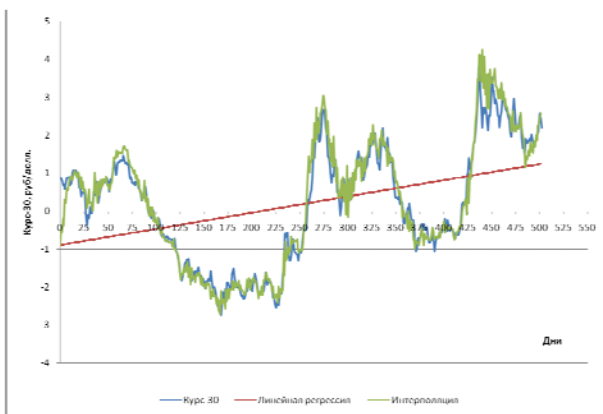


Рис. 1. Прогнозные оценки валютного курса

Из рис. 1. можно сделать следующие выводы. Во-первых, трехпараметрический алгоритм квазиадаптивного прогнозирования работает достаточно тонко. То есть он хорошо интерполирует начальные данные, текущие значения и учитывает возможные тенденции в прогнозах

Выводы и направления последующего исследования.

Изложенное позволяет утверждать о работоспособности алгоритма квазиадаптивного прогнозирования. Направлениями последующих исследований могут быть: а) повышение качества прогноза за счет регуляции размеров интервалов безразличия ϵ_s, ϵ_d ; б) выяснение пределов действия алгоритма; в) обобщение алгоритма в направлении учета действия качественных факторов; г) разработка универсальной программной реализации алгоритма.

Литература

1. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли.: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001.
2. Зинин А.И. Модели доходности и прогнозирование риска портфеля инвестора на международном валютном рынке (на примере рынка FOREX): Автореф. дис. На соиск. учен. степ. ... к.э.н.: Спец. 08.00.13 / Зинин Александр Николаевич; [Рост. гос. экон. ун-т - РИНХ]. – Ростов н/Д: 2004. – 25 с.
3. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. - М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

4. Philips P.C.B. Understanding spurious regressions in econometrics, *Econometrica*, 1986, pp.311-340.

5. Колодко Д.В. Нестационарность и самоподобие валютного рынка FOREX – URL: <http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1144--forex> (Дата обращения 08.09.2012).

6. Эконометрика: учебник/И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В.Костеева и др.; под ред. И.И. Елисеевой. – 2-е изд., перарб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576 с.: ил.

7. Кендэл М. Временные ряды. – М.: Финансы и статистика, 1977. – 145 с.

8. Динамика курса валюты Доллар США к рублю РФ с 01.09.2010 по 05.09.2012. – URL http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx

9. Ehab. E. Elattar, John Yannis Goulermas, Q.H.Wu. Generalized Locally Weighted GMDH for Short Term Load Forecasting / *Transactions on systems, man, and cybernetics. Part C. Applications and reviews*. 2011.

10. Hongfei Ding, Ming Lu, Li Tang. Forecasting of Short-Term Traffic Flow Based on SVR with SFLA. - URL: [http://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/41184\(419\)58](http://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/41184(419)58)

11. Bessa R.J., Sumaili J., Miranda V., Botterud A., Wang J., Constantinescu E. Time-adaptive kernel density forecast: a new method for wind power uncertainty modeling / *Power Systems Computation Conference. - Stockholm Sweden - August 22-26, 2011*.

12. Bessa R.J., Miranda V., Gama J. Entropy and Correntropy Against Minimum Square Error in Offline and Online Three-day Ahead Wind Power Forecasting. *IEEE Trans. on Power Sys.*, vol. 24, no. 4, pp. 1657-1666, Nov. 2009.

13. Bessa R.J., Miranda V., Botterud A., Wang J. Good' or 'Bad' Wind Power Forecasts: A Relative Concept. *Wind Energy*, 2010, In Press. DOI: 10.1002/we.444

14. Monteiro C., Bessa R., Miranda V., Botterud A., Wang J., Conzelmann G. Wind Power Forecasting: State-of-the-Art 2009. Report ANL/DIS-10-1, Argonne National Laboratory, Nov. 2009.

15. Nielsen H.A., Madsen H., Nielsen T. S. Using Quantile Regression to Extend an Existing Wind Power Forecasting System with Probabilistic forecasts. *Wind Energy*, vol. 9, no. 1, pp. 95-108, 2006.

16. Pinson P., Kariniotakis G. Conditional Prediction Intervals of Wind Power Generation. *IEEE Trans. on Power Sys.*, vol. 25, no. 4, pp. 1845-1856, Nov. 2010.

17. Cutler N.J., Outhred H.R., MacGill I.F., Kay M.J., Kepert J.D. Characterizing Future Large, Rapid Changes in Aggregated Wind Power Using Numerical Weather Prediction Spatial Fields. *Wind Energy*, vol. 12, pp. 542-555, 2009.

18. Constantinescu E., Zavala V., Rocklin M., Lee S., Anitescu M. A Computational Framework for Uncertainty Quantification and Stochastic Optimization in Unit Commitment with Wind Power Generation. *IEEE Trans. on Power Sys.*, vol. 26, no. 1, pp. 431-441, 2011.

19. Botterud A., Wang J., Bessa R.J., Keko H., Miranda V. Risk Management and Optimal Bidding for a Wind Power Producer. *IEEE PES General Meeting, Minneapolis, USA, 25-29 Jul. 2010*.

20. Matos M.A., Bessa R.J. Setting the Operating Reserve Using Probabilistic Wind Power Forecasts. *IEEE Trans. on Power Sys.*, vol. 26, no. 2, pp. 594-603, May 2011.

Анализ и тенденции биотопливного рынка США: биоэтанол и биодизель

Сорокин Денис Игоревич

Аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

В данной статье раскрывается конъюнктура биотопливного рынка США. Указаны объёмы производства биоэтанола и биодизеля, крупнейшие компании-производители, страны-импортёры. Рассмотрена налоговая база и меры государственной поддержки производителей. Проведён ценовой анализ биотоплива относительно традиционных источников энергии.

Ключевые слова: Конъюнктура, Налоговая база, ценовой анализ.

Analysis and trends of biofuel market U.S. bioethanol and biodiesel

Sorokin D.I.

This article describes the conjuncture of biofuel U.S. market. Indicated production of bioethanol and biodiesel, the largest manufacturing companies importing countries. We consider the tax base and state support manufacturers. Price analysis is conducted concerning traditional biofuel sources

Keywords: Conjuncture, Tax base, Price analysis.

США – крупнейший производитель биоэтанола в мире. В 2011 году объём выпуска биоэтанола в стране составил 52.6 млрд л. Средний ежегодный прирост за последние восемь лет (CAGR 2003-2011) – 22.1% .

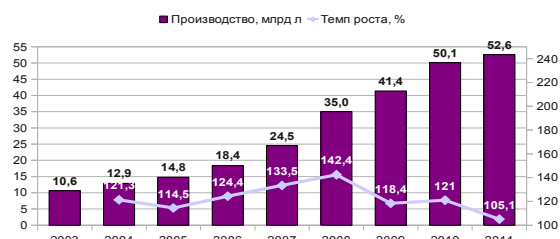


Рис. 1. Объём и динамика производства биоэтанола в США в 2003-2011 гг., млрд л.

По состоянию на январь 2012 года в стране работает 209 заводов, установленная мощность которых оценивается в 56.95 млрд л, в то время как еще в начале 2007 года аналогичные показатели составили 110 заводов и 20.79 млрд л.



Рис. 2. Число заводов и установленная мощность производств биоэтанола в США в 2003-2012 гг., млрд л

Предприятия по производству этанола располагаются в 29 штатах. Лидерство по показателю установленных мощностей занимают центральные штаты: Айова, Небраска, Иллинойс, Миннесота, Индиана и Южная Дакота. Во всех перечисленных штатах установленные мощности превышают 1 млрд галлонов или 3.79 млрд л.

Многие производители представляют собой вертикальные холдинги, обладающие собственными посевными площадями. В 2009 году суммарный вес угодий производителей этанола (18 млн. акров) составил пятую часть от всего посевного фонда кукурузы в стране.

Стандартное по американским меркам производство этанола обладает мощностью 200-400 млн л/год, однако встречаются и мелкие заводы мощностью 10-20 млн л/год.

Крупнейшим производителем биоэтанола в 2009 году была компания POET Biorefining – 5.78 млрд л (25 заводов). Далее следовали:

- Archer Daniels Midland – 4.05 млрд л (7 заводов);
- Valero Renewable Fuels – 2.95 млрд л (7 заводов);

- Green Plains Renewable Energy – 1.82 млрд. л (6 заводов);

- Hawkeye Renewables – 1.59 млрд. л (6 заводов)

Для всех ведущих производителей характерна 100%-ая загрузка производственных мощностей. Лидеры же прошлых лет – компании Pacific Ethanol (www.pacificethanol.net) и VeraSun Energy (www.ve85.com) – заметно снизили свои показатели. Так, в 2009 году из четырех заводов Pacific Ethanol (мощность – 0.72 млрд л) работал только один (0.15 млрд л), а оба завода VeraSun (0.83 млрд л) были закрыты. За период 2004-2005 гг. объем государственных инвестиций, направленных на расширение производства биоэтанола, составил около 1 млрд. долл. В 2006 году размер финансирования новых производств вырос до 2.5 млрд. долл. В июне 2007 года Администрацией США было выделено еще 375 млн долл. на научные исследования в области биотоплива. В период 2006-2008 гг. США ежегодно импортировали от 1.7 до 2.8 млрд л, что больше общего потребления биоэтанола в Европе в 2009 году. Ввод новых заводов в 2009 году и опережающий рост выпуска привел к уменьшению зависимости от импорта: в 2009-2011 гг. в США было ввезено всего 0.06-0.75 млрд л, что соответствует уровню 2004-2005 гг.



Рис. 3. Объем и импорта биоэтанола в США и доля импорта в потреблении в 2003-2011 гг.

Крупнейшими импортерами биоэтанола в США в 2006-2009 гг. были Бразилия, Ямайка и Сальвадор¹, в 2011 году – только Бразилия. В 2010 году импорта из Бразилии зафиксировано не было.

Уровень импортных пошлин на биоэтанол в США является одним из самых низких в мире, однако во избежание двойных налоговых преференций (как со стороны Правительства, где этанол был произведен, так и со стороны Правительства США) в стране действует специальный налог на импортное биологическое топливо в размере 0.1427 долл./л. Исключением служат поставки, реализуемые в рамках межнациональных соглашений (например, Соглашение об организации свободной торговли между США и Израилем), когда все пошлины обнуляются.

Объем экспорта биоэтанола из США в 2011 году составил 4.5 млрд л, или 8.6% от общего объема производства, увеличившись почти в 3 раза по сравнению с предыдущим годом. Такое резкий рост экспорта был связан в первую очередь с увеличением поставок биоэтанола в Бразилию, нуждавшуюся в импорте вследствие сокращения внутреннего производства.

¹ Страны Центральной Америки обычно служат перевалочным пунктом для биоэтанола из Бразилии – для них объем экспорта равен объемам импорта.

Основные направления экспортных поставок американского биоэтанола – Бразилия, Канада, Финляндия, Нидерланды, ОАЭ и Великобритания.

Таблица 1

Объем и региональная структура импорта биоэтанола в США в 2006-2011 гг., млн л

Страна	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Аргентина	7.2					
Бразилия	1714.4	700.0	768.7	19.9		229.3
Канада	31.2	28.5	19.1	42.4	49.9	7.5
Китай	125.8					
Конго	6.4					
Коста Рика	122.3	167.9	138.6	42.9		
Сальвадор	335.1	275.0	265.0	125.0		46.6
Ямайка	301.8	281.6	373.8	344.1	9.4	91.7
Нидерланды	5.7		4.6			
Пакистан	14.9					
Швеция		0.6				
Тринидад и Тобаго	103.0	183.8	247.9	162.3		123.4
Виргинские острова		9.9	187.1	13.8		
Эквадор		15.9				
Всего	2767.7	1662.5	2004.8	750.4	59.3	498.4

Таблица 2

Объем и региональная структура экспорта биоэтанола из США в 2010-2011 гг., млн л

Страна	2010	2011
Австралия	34.5	37.0
Бразилия	85.7	1497.5
Канада	452.0	1126.6
Финляндия	46.3	164.7
Индия	109.2	38.5
Ямайка	74.4	60.9
Южная Корея	23.2	13.8
Мексика	73.5	108.7
Нидерланды	275.8	469.8
Нигерия	32.0	79.0
Оман	-	39.1
Перу	-	43.4
Филиппины	25.1	44.8
Сингапур	21.0	36.4
Турция	0.2	18.4
ОАЭ	108.0	245.3
Великобритания	113.7	451.8
Другие	34.0	48.3
Всего	1508.5	4524.3

В 2009 году биоэтанол использовался в качестве добавки в 4 из каждых 5 литров бензина, залитых в бензобаки автомобилей США. Наибольшей популярностью пользуется топливная смесь с 10%-м содержанием биоэтанола (E10), которая является обязательной в таких штатах, как Флорида, Гавайи, Айова, Канзас, Луизиана, Миннесота, Миссури, Монтана, Орегон и Вашингтон.

15% – максимально возможное содержание биоэтанола в топливе, рекомендованное автопроизводителями. При этом E15 может использоваться только в автомобилях 2001 и более поздних годов выпуска, о чем предупреждает одобренный ЕРА маркировочный знак.

Топливо E85, стандартное для автомобилей с гибким выбором топлива, пользуется популярностью

в центральных штатах и на Западном побережье: в Техасе, Канзасе, Северной и Южной Дакоте, Калифорнии, Орегоне, Вашингтоне.

В 2009 году в США на 2.3 тыс. из 170 тыс. АЗС можно было приобрести смесь более чем с 10% биоэтанола, практически на всех – E85. Чуть лучшая пропорция наблюдается и в парке транспортных средств: из 230 млн автомобилей в США на E85 могут работать порядка 8 млн (3.5%), на E15 (потенциально) – 67.2% (доля автомобилей старше 2001 года).

Плановый показатель производства биотоплива, установленный на государственном уровне, должен составить 113.6 млрд л (30 млрд галлонов) к 2020 году. Из указанного объема половина – биотопливо из возобновляемых источников, а другая половина – топливо второго поколения (advanced biofuel), основу которого составляет топливо из целлюлозы.

Правительство США активно субсидирует производство биологического топлива: при себестоимости этанола 0.20-0.25 долл./л производителю возвращаются в качестве субсидий почти половина этой суммы. Налоговый вычет на производство биоэтанола в США составляет 0.45 долл./галлон.

В случае приобретения транспортного средства, работающего на смеси E85, в коммерческих целях, возможно освобождение от уплаты 30% налога с прибыли.

Основным сырьем для производства биоэтанола в США является кукуруза. Биоэтанольная промышленность среди других отраслей занимает третье место по объему потребления кукурузы – 17% от всего урожая в 2007 году.

Ежегодное увеличение биоэтанольного производства приводит к росту числа площадей, засеянных кукурузой. В 2008 году на эти цели было использовано 10 млн га, что составляет 3.7% всех пахотных площадей США. По заявлению производителей этанола, в расход идет только низкокачественные сорта, пригодные лишь для использования в животноводстве в качестве корма.

Между тем для удовлетворения потребностей биоэтанольной промышленности планируется в дальнейшем уменьшить экспорт кукурузы и его сбыт в качестве кормовой культуры.

Большая часть этанола в стране реализуется в рамках долгосрочных контрактов между его производителями и нефтяными компаниями. Для многих из них характерны фиксированные цены либо цены, привязанные к стоимости нефти.

Цены на биоэтанол в США в 2006-2010 гг. приведены на следующем рисунке. Для сравнения: цена на бензин в начале 2010 года – 0.68-0.74 долл./л.

В ноябре 2011 года стоимость биоэтанола в США составила 0.78-0.82 долл./л при ценах на бензин 0.87-0.95 долл./л.

В США биодизель пользуется заметно меньшей популярностью по сравнению с биоэтанолом. Тем не менее в мировом масштабе по объему производства до 2010 года США уступали только Германии и Франции. В 2011 году в США был произведен рекордный объем биодизеля – 4.16 млрд л, что вывело страну на первое место (19.3% от общемирового выпуска).

По оценке National Biodiesel Board, в США на середину 2009 года работали 173 производителя биодизеля. Еще порядка 30 компаний в указанный период заявили о проекте строительства новых заво-

дов суммарной мощностью 1 млн. т. Весь объем производимого в США биодизеля потребляется внутри страны. Объем импорта чрезвычайно мал и составляет всего 1-2% от общего объема потребления. Биодизель импортируется в США из Аргентины, Канады, Нидерландов и Сингапура.

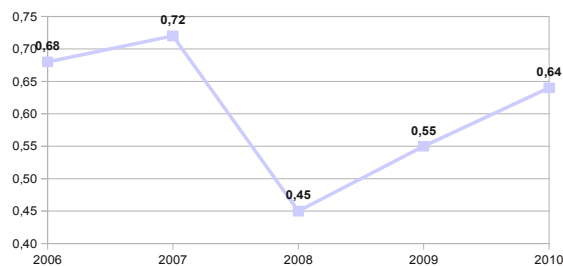


Рис. 4. Динамика цен производителей на биоэтанол в США в 2006-2010 гг., долл./л



Рис. 5. Объем и динамика производства биодизеля в США в 2003-2011 гг.

Таблица 3

Объем и региональная структура импорта биодизеля в США в 2009-2011 гг., млн л

Страна	2009	2010	2011
Аргентина	5.7	-	-
Канада	21.0	26.1	40.9
Нидерланды	-	-	19.6
Сингапур	-	-	11.9
Всего	26.7	26.1	72.3

Наибольшей популярностью в стране пользуется смесь B20, хотя продаются смеси и с другим процентным содержанием биотоплива.

Средняя стоимость биодизеля в США в 2010 году составила 1.19 долл./л, что на 6% больше по сравнению с 2009 годом (см. рисунок 27). Для сравнения: розничные цены на дизель в 2010 году – 0.75-0.86 долл./л.

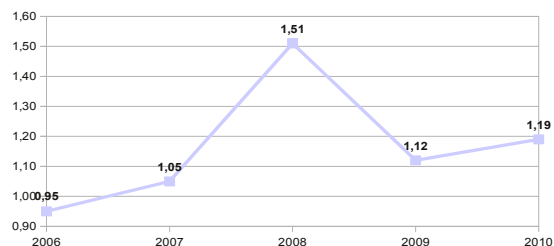


Рис. 6. Динамика цен производителей на биодизель в США в 2006-2010 гг., долл./л

Литература

1. Официальный сайт F.O. Licht – [Электронный ресурс] URL: [http:// www.agra-net.com](http://www.agra-net.com). – Дата обращения: 01 августа 2012.

2. Официальный сайт National Biodiesel Board – [Электронный ресурс] URL: [http:// www.biodiesel.org](http://www.biodiesel.org) – Дата обращения: 08 августа 2012.

3. Официальный сайт OECD – [Электронный ресурс] URL: [http:// www.oecd.org](http://www.oecd.org) – Дата обращения: 03 августа 2012.

4. Официальный сайт Renewable Fuels Association – [Электронный ресурс] URL: [http:// www.ethanolrfa.com](http://www.ethanolrfa.com). – Дата обращения: 08 августа 2012.

5. Официальный сайт US Energy Information Administration – [Электронный ресурс] URL: [http:// www.eia.gov](http://www.eia.gov) – Дата обращения: 08 августа 2012.

6. Официальный сайт US International Trade Commission – [Электронный ресурс] URL: [http:// www.usitc.gov](http://www.usitc.gov) – Дата обращения: 03 августа 2012.

К вопросу об устойчивости оценок чувствительности рисков инновационных проектов

Покровский Андрей Михайлович,

к.э.н., доц.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье обсуждается проблема устойчивости оценок чувствительности рисков инновационных проектов, характеризуемых высокой степенью неопределенности. На примере инвестиционных проектов по модернизации промышленных предприятий показано, что существующая методика формирования эмпирической базы для моделирования чувствительности рисков, основанная на использовании экспертно-аналитических методов и имитационном эксперименте, не обеспечивает устойчивости оценок чувствительности рисков ввиду внутренне присущей методу мультиколлинеарности векторов приоритетов риска. В статье предложены и апробированы эффективные методы построения линейных и степенных моделей множественной регрессии, однако, они не снимают полностью проблему мультиколлинеарности.

Ключевые слова: инновационные проекты, риски, оценка устойчивости, регрессия, мультиколлинеарность

On the stability of risk estimates sensitivity of innovation projects

Pokrovsky A.M.

The article discusses the problem of stability of the sensitivity of risk assessment of innovative projects characterized by high uncertainty. In the case of investment projects for the modernization of industrial enterprises shows that the current method of forming the empirical basis for modeling the sensitivity of risk, based on the use of expert-analytical methods and simulation experiment does not provide the stability of the sensitivity of risk estimates due to inherent method of multicollinearity vectors of priorities at risk. The paper proposed and tested an effective method of constructing linear and multiple regression models of power, but they do not eliminate completely the problem of multicollinearity.

Keywords: Innovation, Risk, sustainability assessment, regression, multicollinearity

В нашей предыдущей публикации [1], посвященной методическим вопросам оценки чувствительности приоритетов (весов) рисков инвестиционных проектов при изменении определяющих их факторов (переменных) отмечалось, что при анализе рисков инновационных проектов, в которых необходимо оценивать не только количественные, но и качественные факторы, таких, как социальные и политические, которые в принципе не удастся выразить количественно, от количественной оценки традиционных критериев инновационно-инвестиционных проектов (ожидаемая доходность, ожидаемые затраты, интегральные критерии проектной эффективности, такие как *NPV*, *IRR*, *DPP*, *PI* [2]), необходимо переходить к критериям, оцениваемым экспертно-аналитическими методами [3-5]. Обосновано, что в такой постановке задача заключается в создании концептуальной иерархической модели рисков проекта с последующей разработкой информационной модели, создаваемой путем наполнения экспертными знаниями в программной среде экспертно-аналитической технологии Expert Decide, разработанная специалистами Орловского государственного технического университета и Орловской региональной академии государственной службы [6, 7].

Отмечалось также, что решению задачи анализа чувствительности рисков инновационно-инвестиционных проектов методами экспертно-аналитического моделирования препятствует недостаточное информированность о возможностях этих методов системного анализа не только специалистами-практиками, непосредственно занятыми реализацией проектов, но и специалистами консалтинговых фирм. Причин здесь несколько, но главная из них – это креативность решения конкретных проблем. Существующие методики риск-анализа инвестиционных проектов на базе экспертно-аналитического моделирования фрагментарны и не охватывают все его стороны; в частности, не развиты методы анализа чувствительности инвестиционных проектов к изменению факторов риска.

Наиболее полно методика риск-анализа инвестиционных проектов на базе экспертно-аналитического моделирования представлена в работе [8]. Автор сформулировал и на примере инвестиционных проектов промышленных предприятий решил две задачи: 1) оценка изменений приоритетов направлений инвестирования, обусловленной вариацией оценок парных суждений об относительной значимости видов риска; 2) оценка изменений весов видов риска, обусловленной вариацией оценок парных суждений об относительной значимости направлений инвестирования. Заметим, что обе задачи – многомерные, характеризуются не скалярной выходной переменной, а многомерным вектором приоритетов.

Центральная идея экспертно-аналитического подхода к количественной оценке рисков инвестици-

онных проектов состоит в представлении слабо-структурированной проблемы в виде когнитивной иерархической модели, которая в простейшем случае содержит три уровня: фокус (цель), виды рисков, альтернативные проекты. В случае рисков инвестиционных проектов промышленных предприятий это следующие уровни:

- первый уровень – фокус – оценка весов риска альтернативных инвестиционных проектов;
- второй уровень – виды рисков инвестиционных проектов;
- третий уровень – альтернативные инвестиционные проекты.

Наибольший интерес в цитируемой работе представляет методика формирования эмпирической базы для моделирования чувствительности рисков, основанная на имитационном эксперименте. Эта методика детально рассмотрена в [8] на примере иерархической модели риск-анализа инновационно-инвестиционных проектов промышленного предприятия по модернизации производственного процесса, средний уровень которой занимают пять видов риска (производственный, инвестиционно-финансовый, рыночный, финансовый и социальный), рассматриваемые как входные переменные, а на нижнем уровне – три направления инвестиций (выпуск продукции, новой для предприятия, замена изношенного и морально устаревшего оборудования, переход на менее затратные технологии), рассматриваемые как выходные переменные. Имитация сводится к тому, что за основу принимается трехуровневая иерархическая модель, фокусом которой является оценка риска, на среднем уровне – факторы риска и на нижнем – альтернативные направления инвестиций. Путем обработки данных матрицы парных сравнений экспертом факторов риска формируется базовый вектор, компонентами которого являются приоритеты факторов риска, а «выходом» – риск того или иного направления инвестиций. Затем оценки парных сравнений варьируются в пределах ± 1 деления шкалы отношений, при этом фиксируются компоненты вектора приоритетов факторов риска и риск рассматриваемого направления инвестиций.

В приведенном в работе [8] примере при пяти видах риска база данных состояла из 20 вариантов имитации, содержащих 20 пятимерных векторов приоритетов видов риска и 20 трехмерных векторов рисков направлений инвестиций. В базу данных был включен также базовый вектор, полученный в результате обработки парных суждений эксперта. Таким образом, общий объем выборки составлял 21 вариант. Эта база данных автором [8] методами дескриптивной статистики была проверена на соблюдение требований, предъявляемых к входным и выходным переменным в регрессионном анализе, при этом нарушений этих требований выявлено не было.

В результате линейного множественного регрессионного анализа, выполненного для всех трех выходных переменных – рисков направлений инвестиций «Выпуск новой продукции», «Переход на менее затратные технологии» и «Замена оборудования», в этой работе были получены регрессионные модели, анализ остатков которых показал их адекватность, что позволило автору [8] выполнить расчеты эластичности риска направлений инвестиций по видам

риска и установить наиболее чувствительные факторы риска.

Заметим, однако, что при таком малом объеме выборки (21 пример) вряд ли можно было выявить как нарушения требований, предъявляемых к входным и выходным переменным в регрессионном анализе, так и нарушения условия адекватности полученных моделей. В то же время, просмотр графиков зависимости остатков от расчетных значений приоритетов риска инвестиций в направление «Замена оборудования» показал наличие повышенных и пониженных значений приоритетов, что является «сигналом» нарушения одного из требований регрессионного анализа – однородности выборки.

В предложенной в [8] методике формирования эмпирической базы для эконометрического моделирования привлекает то, для ее реализации нет необходимости в участии экспертов – достаточно изменить сделанные ими суждения о парных сравнениях в ту или иную сторону. В то же время, исключительно важным вопросом является обеспечение устойчивости получаемых по сформированной таким образом эмпирической базы эконометрических моделей, используемых затем для оценки чувствительности проектов к факторам риска. Ранее нами было предложено проводить имитацию по данным не одного, а нескольких экспертов, но это, однако, не снимает проблемы обеспечения надежности выводов, получаемых в результате эконометрического моделирования по каждой имитации в отдельности.

В общих чертах, задача обеспечения надежности результатов автором [8] формулируется верно:

- (1) переменные должны быть измерены по шкале интервалов, отношений или в абсолютной шкале;
- (2) распределение переменных должно подчиняться нормальному закону;
- (3) входные переменные не должны коррелировать друг с другом;
- (4) выборка должна быть однородной (не иметь «выбросов», т.е. экстремально больших или малых значений);
- (5) в регрессионном анализе число «примеров» должно как минимум вдвое превышать число входных переменных, называемых в данном случае предикторами.

Автор предлагает проводить проверку этих пяти требований методами дескриптивной статистики, что, на наш взгляд, является недостаточным.

Для обоснования этого тезиса обратимся к эмпирической базе, послужившей в работе [8] основой для эконометрического моделирования – табл. 1.

На наш взгляд, главная проблема в том, что, согласно теории аналитических иерархий, и пятимерные векторы приоритетов видов риска, и трехмерные векторы рисков направлений инвестиций являются линейно зависимыми, поскольку сумма приоритетов равнее единице. Отсюда следует, что непременно эта проверка требований регрессионного анализа должен быть факторный анализ, назначение которого – выявление латентных (главных) факторов, не коррелирующих друг с другом. При этом предварительно требуется проверка требований (1) – (4).

Требование (1) выполнено – приоритеты измерены по шкале отношений. Перейдем к требованию (4) – однородности выборки. Наиболее наглядным способом проверки однородности выборки является

анализ ящичковых диаграмм – рис. 1. Их особенность в том, что экстремально большие и малые значения отмечаются звездочками, повышенные и пониженные – кружочками. Так, экстремальными являются значения приоритетов рыночного и финансового рисков вариантов 13 и 14, инвестиционно-финансового – варианта 9 и т.д. После исключения этих и им подобных вариантов из выборки (для этого потребовалось несколько итераций) в выборке осталось лишь несколько повышенных и пониженных значений приоритетов риска – рис. 1 б.

Таблица 1
База данных для моделирования анализа чувствительности оценок рисков инвестиционных проектов

Вариант имитации	Вид риска					Направление инвестиций		
	Производственный (X ₁)	Инвестиционно-финансовый (X ₂)	Рыночный (X ₃)	Финансовый (X ₄)	Социальный (X ₅)	Выпуск новой продукции (Y ₁)	Замена оборудования (Y ₂)	Менее затратные технологии (Y ₃)
0	0,147	0,102	0,411	0,165	0,091	0,521	0,301	0,178
1	0,148	0,106	0,480	0,193	0,074	0,527	0,299	0,175
2	0,163	0,112	0,451	0,197	0,076	0,515	0,304	0,181
3	0,172	0,094	0,465	0,196	0,073	0,515	0,305	0,181
4	0,139	0,130	0,465	0,190	0,076	0,527	0,297	0,176
5	0,180	0,106	0,468	0,174	0,072	0,515	0,302	0,183
6	0,137	0,110	0,456	0,220	0,077	0,523	0,303	0,174
7	0,164	0,108	0,464	0,192	0,072	0,519	0,302	0,179
8	0,144	0,110	0,469	0,198	0,079	0,524	0,300	0,176
9	0,157	0,133	0,466	0,173	0,071	0,523	0,297	0,180
10	0,168	0,092	0,457	0,212	0,072	0,514	0,307	0,179
11	0,158	0,119	0,469	0,192	0,062	0,526	0,299	0,175
12	0,171	0,098	0,455	0,189	0,087	0,508	0,306	0,186
13	0,164	0,105	0,507	0,152	0,072	0,529	0,292	0,178
14	0,160	0,109	0,412	0,249	0,070	0,507	0,314	0,178
15	0,161	0,107	0,472	0,192	0,069	0,522	0,300	0,177
16	0,168	0,109	0,455	0,192	0,076	0,513	0,304	0,182
17	0,161	0,109	0,461	0,204	0,066	0,521	0,303	0,176
18	0,170	0,105	0,464	0,175	0,086	0,512	0,302	0,186
19	0,161	0,104	0,473	0,191	0,071	0,522	0,301	0,178
20	0,167	0,112	0,454	0,193	0,073	0,515	0,304	0,181

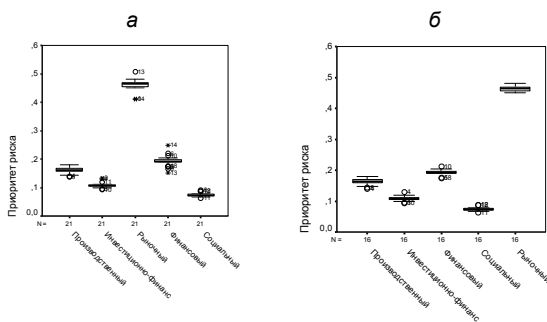


Рис. 1. Проверка однородности выборки по факторам риска: а – полная выборка; б – выборка после «ремонта». Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

Следующее требование – нормальность распределения входных переменных (приоритетов факторов риска X₁ ... X₅) и выходных переменных (весов рисков направлений инвестиций в модернизацию промышленных предприятий Y₁ ... Y₃). Соблюдение этого требования при столь малом объеме выборки (16 «примеров») удобнее проверять с помощью непараметрического теста Колмогорова-Смирнова [9, 10] – табл. 2 и 3.

Таблица 2
Проверка на нормальность распределений приоритетов факторов риска (однородная выборка объемом 16 вариантов имитации)

Статистика	Фактор риска					
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	
Объем выборки	16	16	16	16	16	
Параметр нормального распределения	среднее	0,1622	0,1076	0,4639	0,1925	0,0740
	стандартное отклонение	0,0108	0,0090	0,0080	0,0091	0,0064
Наибольшая разница	абсолютная	0,206	0,187	0,131	0,225	0,189
	положительная	0,119	0,187	0,118	0,166	0,189
	отрицательная	-0,206	-0,159	-0,131	-0,225	-0,131
Критерий Колмогорова-Смирнова	0,824	0,747	0,525	0,902	0,756	
Асимптотическая двусторонняя значимость	0,505	0,632	0,946	0,390	0,617	

Из последней строки табл. 2 следует, что значения асимптотической двусторонней значимости критерия Колмогорова-Смирнова для всех пяти приоритетов факторов риска больше критической величины 0,05, т.е. все распределения не противоречат нормальному, и это позволяет выполнить корреляционный анализ, результаты которого приведены в табл. 3.

Таблица 3
Корреляционная матрица приоритетов факторов риска по однородной выборке вариантов имитации объемом N=16. Расчеты автора

Фактор риска	Статистика	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
X ₁	Коеф. корреляции Пирсона	1	-0,622	-0,410	-0,276	0,086
	Значимость (двусторонняя)	,	0,010	0,115	0,302	0,752
X ₂	Коеф. корреляции Пирсона	-0,622	1	0,079	-0,202	-0,208
	Значимость (двусторонняя)	0,010	,	0,770	0,453	0,440
X ₃	Коеф. корреляции Пирсона	-0,410	0,079	1	-0,234	-0,291
	Значимость (двусторонняя)	0,115	0,770	,	0,382	0,274
X ₄	Коеф. корреляции Пирсона	-0,276	-0,202	-0,234	1	-0,356
	Значимость (двусторонняя)	0,302	0,453	0,382	,	0,176
X ₅	Коеф. корреляции Пирсона	0,086	-0,208	-0,291	-0,356	1
	Значимость (двусторонняя)	0,752	0,440	0,274	0,176	,

Как видно из табл. 3, статистически значимой, с учетом правила Бонферрони, согласно которому требование к нормативному p-уровню ужесточается пропорционально числу рассматриваемых переменных и в данном случае составляет 0,05/5=0,01, является отрицательная корреляционная связь между приоритетами производственного X₁ и инвестиционно-финансового X₂ рисков (выделено полужирным шрифтом), что позволяет рассчитывать на положительные результаты факторного анализа.

Действительно, факторный анализ, выполненный по методу главных компонент с вращением по критерию «варимакс» [10], показал, что исходное множество пяти приоритетов видов рисков можно свести к четырехмерному множеству главных (латентных) факторов

– табл. 4. При этом оказалось, что искажения геометрии пятимерного пространства исходных переменных при его редукции к четырехмерному пространству главных факторов практически отсутствуют.

Таблица 4
Матрица «нагрузок» приоритетов видов рисков на главные факторы (однородная выборка объемом $N=16$)

Вид риска	Главный фактор			
	F_1	F_2	F_3	F_4
Производственный	-0,791	-0,407	-0,438	-0,129
Инвестиционно-финансовый	0,958	-0,214	-0,057	-0,181
Рыночный	0,078	-0,138	0,973	-0,167
Финансовый	-0,041	0,968	-0,136	-0,206
Социальный	-0,085	-0,187	-0,153	0,967
Объясняемая дисперсия	31,2%	24,1%	23,7%	21,1%

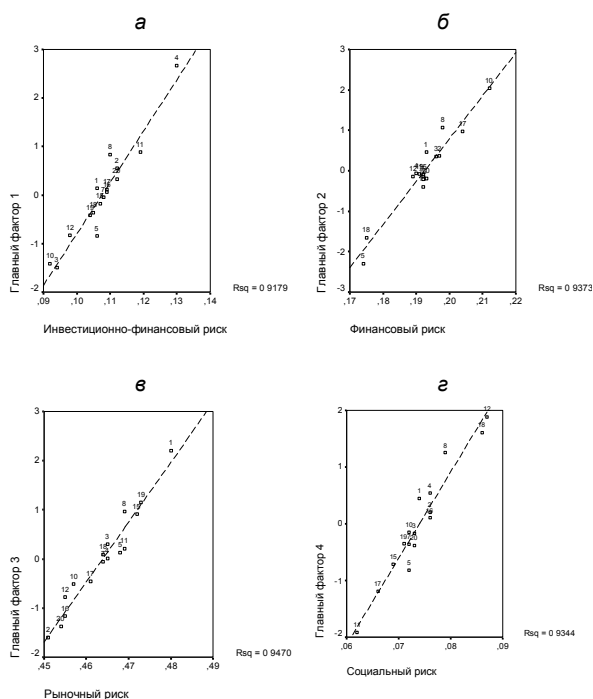


Рис. 2. Корреляции главных факторов с весами рисков: а – первого главного фактора с весами инвестиционно-финансового риска; б – второго главного фактора с весами финансового риска; в – третьего главного фактора с весами рыночного риска; г – четвертого главного фактора с весами социального риска. Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

Как видно из матрицы нагрузок (табл. 4), первая главная компонента, объясняющая почти треть (31,2%) общей дисперсии, сильно и положительно коррелирует с приоритетом инвестиционно-финансового риска ($R=0,958$) и отрицательно – с приоритетом производственного риска ($R=-0,791$). Следующие три главных фактора сильно и положительно коррелируют с весами финансового, рыночного и социального рисков соответственно (в табл. 4 эти коэффициенты корреляции выделены полужирным шрифтом). Коэффициенты корреляции имеют высокие значения, и поэтому можно идентифицировать главные факторы следующим образом: главный фактор F_1 – это фактор инвестиционного риска,

главный фактор F_2 – фактор финансового риска, главный фактор F_3 – фактор рыночного риска, главный фактор F_4 – фактор социального риска.

Главные факторы – это математические конструкторы, и лучше оперировать не с ними, а с тесно связанными с этими факторами весами рисков соответствующего вида. На рис. 2 представлены диаграммы рассеяния, из которых видно, что такая замена вполне возможна.

Из диаграмм рис. 2 следует, что фактор инвестиционного риска F_1 коррелирует с весами инвестиционно-финансового риска с коэффициентом линейной корреляции $R=0,958$; фактор финансового риска F_2 коррелирует с весами финансового риска с коэффициентом линейной корреляции $R=0,968$; фактор рыночного риска F_3 коррелирует с весами рыночного риска с коэффициентом линейной корреляции $R=0,973$; фактор социального риска F_4 коррелирует с весами социального риска с коэффициентом линейной корреляции $R=0,967$. Понятно также, что если главные факторы не коррелируют «по определению», то статистически значимо не коррелируют между собой и связанные с ними веса соответствующих рисков.

Таким образом, эконометрические модели, связывающие выходные переменные – оценки риска направлений j инвестиций Y_j – с оценками весов рисков, следует искать в виде моделей множественной линейной регрессии

$$Y_j = b_{0j} + b_{2j}X_2 + b_{3j}X_3 + b_{4j}X_4 + b_{5j}X_5 \quad (1)$$

где X_2, X_3, X_4 и X_5 – оценки весов инвестиционно-финансового, рыночного, финансового и социального рисков соответственно; b_{0j} – свободный коэффициент; $b_{2j} \dots b_{5j}$ – коэффициенты регрессии при соответствующих предикторах для направления инвестиций j .

Перейдем теперь к проверке соблюдения требований регрессионного анализа для выходных переменных – оценок риска направлений j инвестиций Y_j , которые также связаны тем условием, что сумма приоритетов трех рассматриваемых направлений равна единице. Так, требование (4) соблюдается – как видно из диаграмм рис. 3, после «ремонта» выборка становится однородной и по выходным переменным.

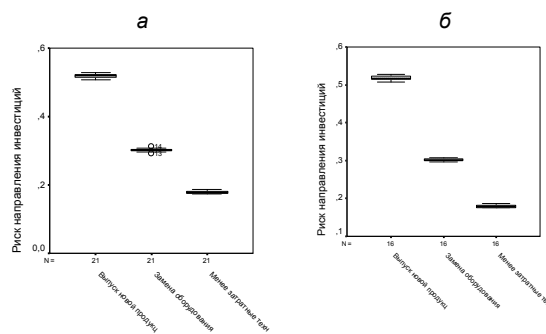


Рис. 3. Проверка однородности выборки по приоритетам риска направлений инвестиций: а – полная выборка; б – выборка после «ремонта». Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

Соблюдается и требование (2) – согласно тесту Колмогорову-Смирнову, распределение оценок риска направлений инвестиций не противоречит нор-

мальному (соответствующая таблица не приводится ради сокращения объема публикации). Хотя требование некоррелированности выходных переменных не соблюдается – значения всех трех рисков направлений инвестиций связаны друг с другом сильными отрицательными корреляциями (соответствующая таблица также не приводится ради сокращения объема публикации), это, в принципе, не препятствует эконометрическому моделированию чувствительности рисков направлений инвестиций.

Как следует из рис. 3, большими рисками характеризуется направление инвестиций «Выпуск новой продукции», поэтому ограничимся построением эконометрической модели для анализа чувствительности этого направления, воспользовавшись для этого процедурой «Forward» множественного линейного регрессионного анализа пакета SPSS Base. Результатом моделирования явилось следующее уравнение регрессии:

$$Y_1 = 0,154 + 0,403X_2 + 0,567X_3 + 0,303X_4, \quad (2)$$

в которое вошло три вида риска – инвестиционный, рыночный и финансовый.

Характеристики качества этой модели достаточно высокие – модель объясняет 99,5% общей дисперсии, критерий Фишера, а также значения t -критерия всех коэффициентов регрессии статистически значимы на уровне не хуже 0,0005, – и это позволяет интерпретировать ее параметры следующим образом: сильнее всего на риск направления инвестиций «Выпуск новой продукции» влияет повышение рыночного риска, несколько меньше влияние оказывает повышение инвестиционного и финансового рисков.

Анализ графиков остатков, представленных на рис. 4, не противоречит гипотезе адекватности модели (2) эмпирическим данным: точки достаточно близки к линии регрессии, а остатки образуют равномерную полосу и не зависят от расчетных значений риска инвестиций в направление «Выпуск новой продукции». Это позволяет принять модель (2) для дальнейшего анализа, в частности, можно рассчитать коэффициенты эластичности риска инвестиций по факторам рисков в центре имитационного эксперимента, воспользовавшись формулой

$$E_i = b_i \times (X_i)_{cp} / Y_{cp}, \quad (3)$$

где b_i – коэффициент регрессии; $(X_i)_{cp}$ и Y_{cp} – средние величины X_i и Y .

Поскольку $(X_2)_{cp}=0,108$; $(X_3)_{cp}=0,464$; $(X_4)_{cp}=0,192$ и $Y_{cp}=0,518$, получаем:

$$E_{Y_1/X_2}=0,403 \times 0,108 / 0,518 = 0,084;$$

$$E_{Y_1/X_3}=0,567 \times 0,464 / 0,518 = 0,508;$$

$$E_{Y_1/X_4}=0,303 \times 0,192 / 0,518 = 0,112.$$

Таким образом, риски инвестиций в направление наиболее чувствительны к рыночному риску и в меньшей степени – к финансовому и инвестиционному рискам.

Можно, однако, поступить и иначе – рассчитать параметры линейной модели следующей спецификации:

$$\ln Y_j = b_{0j} + b_{2j} \ln X_2 + b_{3j} \ln X_3 + b_{4j} \ln X_4 + b_{5j} \ln X_5, \quad (4)$$

которая после потенцирования будет степенной. Это корректно, поскольку монотонное логарифмическое преобразование при небольших диапазонах изменения входных и выходных переменных практически не влияет на характер распределения их значений.

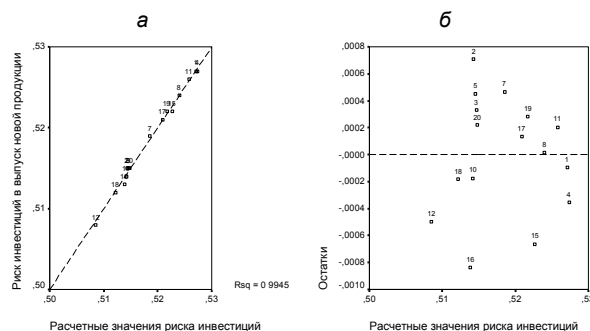


Рис. 4. Анализ остатков модели (2): а – зависимость эмпирических оценок риска направления «Выпуск новой продукции» от расчетных значений; б – зависимость остатков от расчетных значений риска инвестиций. Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

В результате выполненного нами регрессионного анализа получена модель

$$Y_1 = e^{0,105} (X_2)^{0,084} (X_3)^{0,504} (X_4)^{0,114}, \quad (5)$$

которая также имеет достаточно высокие характеристики качества – она объясняет 99,3% общей дисперсии, критерий Фишера, а также значения t -критерия для всех коэффициентов регрессии статистически значимы на уровне не хуже 0,0005. Модель адекватна (рис. 5), и ее параметры интерпретируются как коэффициенты эластичности риска инвестиций по факторам рисков. Как можно убедиться, эти оценки – $E_{Y_1/X_2}=0,084$; $E_{Y_1/X_3}=0,504$ и $E_{Y_1/X_4}=0,114$ – лишь незначительно отличаются от полученных ранее по модели (2).

Итак, с формальной точки зрения описанная методика анализа чувствительности рисков «работоспособна» – полученные результаты не противоречат априорным представлениям о рисках инвестиций в направление «Выпуск новой продукции», анализ графиков остатков, представленных на рис. 5, не противоречит гипотезе адекватности модели (5) эмпирическим данным (точки достаточно близки к линии регрессии, а остатки образуют равномерную полосу и не зависят от расчетных значений риска инвестиций в направление «Выпуск новой продукции»), и модель (5), казалось бы, можно принять для дальнейшего анализа.

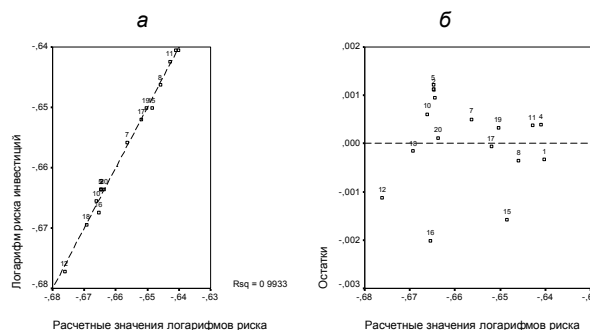


Рис. 5. Анализ остатков модели (5): а – зависимость логарифмов эмпирических оценок риска направления «Выпуск новой продукции» от расчетных значений; б – зависимость остатков от расчетных значений логарифмов риска инвестиций. Числа вблизи меток соответствуют вариантам имитации

Однако если строить эконометрическую модель для другого направления инвестиций – в направление «Замена оборудования», то адекватной оказывается модель:

$$Y_2 = 0,439 - 0,215X_2 - 0,238X_3 - 0,042X_5, \quad (6)$$

в которую также вошли три вида риска – инвестиционный, рыночный и социальный, но ее параметры не поддаются разумной интерпретации. А именно, непонятно, как интерпретировать отрицательные знаки коэффициентов регрессии, а следовательно, и коэффициентов эластичности риска инвестиций в направление «Замена оборудование» по рискам указанных видов. Можно предположить, почему так произошло: вследствие линейной зависимости рисков направлений инвестиций произошла инверсия знаков коэффициентов. На это указывает и тот факт, что риски направления «Замена оборудование» коррелируют сильно и отрицательно с рисками направления «Выпуск новой продукции».

В связи с выявленным противоречием, наметим направления последующих исследований по разработке методики анализа чувствительности рисков инновационных проектов на основе экспертно-аналитических технологий, обеспечивающей устойчивость оценок чувствительности.

Во-первых, следует обратиться к подходящему преобразованию как входных, так и выходных переменных, являющихся долями единицы. Таким преобразованием, в частности, является преобразование логарифма преобладания, представляющего собой логарифм отношения числа благоприятных исходов к числу неблагоприятных при схеме испытаний с двумя исходами (схеме Бернулли) [12, 13]. Предположительно, это в определенной мере будет способствовать снятию проблемы взаимосвязи выходных переменных.

Во-вторых, ввиду плохой обусловленности информационной матрицы входных переменных и, как следствие, неустойчивости оценок параметров регрессионных моделей целесообразно от использованного нами множественного линейного регрессионного анализа на главных компонентах перейти к процедуре регрессии с использованием «следа гребня» (*ridge trace*) [14, 15] либо к рекурсивному методу наименьших квадратов (*recursive least squares*). В соответствии с работой [16], использование гребневой регрессии или рекурсивного МНК в ряде случаев снимает эффект неустойчивости оценок параметров регрессионных моделей, и, во всяком случае, избавляет от неправильных знаков этих оценок.

Самостоятельным направлением исследований по совершенствованию методики анализа чувствительности рисков инновационных проектов на основе экспертно-аналитических технологий является разработка методов формирования эмпирической базы для оценки параметров эконометрических моделей, свободной от эффекта мультиколлинеарности.

Литература

1. Покровский А.М. Многомерный подход к анализу чувствительности оценок рисков инновационных проектов // Эффективное антикризисное управление. 2011. №4.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2002.
3. Теория и практика принятия решений в экономике и управлении экспертными методами / В.А. Иванов, В.Г. Шуметов, Ф.Г. Мильх и др. М.: МГУДТ, 2003.
4. Шуметов В.Г., Секерин А.Б., Гудов В.А. Инновационный менеджмент на основе экспертных знаний. Орел: Изд-во ОРАГС, 2003.
5. Шуметов В.Г. Управление инновационным процессом в хозяйственной системе на основе современных информационных технологий. Монография / Под общ. ред. А.Ю. Егорова. М.: Изд-во «Палеотип», 2004.
6. Кузнецов А.И. Expert Decide для Windows 950, Windows 98 и Windows NT. Версия 2.0. Руководство пользователя / Под редакцией В.Г. Шуметова. Орел: ОРАГС, 2000.
7. Кузнецов А.И.О., Шуметов В.Г. Алгоритмы и процедуры системы поддержки принятия управленческих решений Expert Decide 2.0 // Компьютерные технологии в учебном процессе и научных исследованиях. Сб. докл. н.-метод. семинара ОрелГАУ. Орел: ОрелГАУ, 2000.
8. Батин Б.А. Анализ чувствительности оценок рисков инвестиционных проектов промышленного предприятия методами эконометрического моделирования // Вестник НИИ развития профессионального образования. Серия «Экономика и управление». М.: ИИЦ НИИРПО. 2008. Вып.2.
9. Бююль А., Цёфель П. SPSS: Искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2002.
10. SPSS Base 8.0 для Windows. Руководство по применению. М.: СПСС Русь, 1998.
11. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов / Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шефер. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
12. Аптон Г. Анализ таблиц сопряженности. М.: Статистика, 1982.
13. Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. Кн.1. М.: Финансы и статистика, 1986.
14. Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. Кн.2. М.: Финансы и статистика, 1987.
15. Эверитт Б.С. Большой словарь по статистике. М.: Проспект, 2010.
16. Стрижов В.В., Крымова Е.А. Методы выбора регрессионных моделей. М.: ВЦ РАН, 2010.

Оптимальная структура бизнес–процессов как фактор роста эффективности промышленного предприятия

Раздорская Марина Григорьевна

соискатель кафедры «Экономические информационные системы», Московский государственный университет приборостроения и информатики (МГУПИ)

Эффективность национальной экономики предполагает наличие научно-обоснованных стратегий экономического роста. В статье показана роль процессного подхода в управлении промышленными предприятиями России, приведены пути и основные направления деятельности по улучшению эффективности бизнеса в стратегической перспективе. Выявлено, что современный менеджмент соединяет науку и искусство управления в единый процесс. Ключевые слова: Эффективность, управление эффективностью бизнеса, процессный подход, бизнес-процесс.

The optimal structure of business processes as a factor in increasing efficiency of industrial enterprises
Razdorskaya M.G.

Efficiency of a national economy assumes presence of the scientifically-proved strategy of economic growth. The article shows the role of the process approach in the management of Russian industrial enterprises, paths and key activities for business performance improvement in strategic perspective are adduced. It is revealed that the modern management connects science and art of management in a uniform process. Keywords: efficiency, business performance management, BPM, process approach, business process.

Будущее нашей страны, безусловно, зависит от осознанной оптимизации процессов развития промышленности России, формирующей уровень благосостояния населения и количество ресурсов, которые мы могли бы задействовать для своего социально-экономического и духовного развития. Научные теории и практика развития зарубежных и «показательных» отечественных предприятий доказывает несомненное преимущество применения процессного подхода в производственной деятельности. Его определяющее достоинство заключается в налаживании плохо стыкующихся друг с другом элементов деятельности различных подразделений и должностных лиц. При *процессном подходе* основное внимание менеджмента концентрируется на межфункциональных процессах, нацеленных на конечные результаты деятельности организации¹.

Но по прошествии более чем 30-и лет с момента предоставления нам свободы выбора механизмов развития экономики процессная оптимизация отечественных промышленных предприятий далека от завершения.

Особенности национального управления

Одна из основных причин такого положения дел присутствие в составе систем управления производством коррупционной составляющей, субъективизма и других алогичных способов решения производственных задач.

Неумелое законотворчество социально-политического хаоса, начавшегося в 90-х гг. прошлого столетия имело своим следствием нивелирование значения оптимальных производственных процессов и рассмотрение руководителями-производственниками деятельности своих предприятий как набора случайных событий, определяемых факторами внешней среды. Отсюда – слабая мотивация производственников к обучению азам процессного подхода и неумение целенаправленного воздействия на производственную систему своего предприятия. В результате этого в течение 2-3-х последних десятилетий произошло снижение эффективности деятельности среднemasштабных отечественных предприятий и деградация производственно-экономического потенциала большинства регионов РФ.

Вторая причина незавершенности процессной оптимизации отечественных промышленных предприятий, ставшая основной после начала освоения обществом процессных методологий, – сознательное снижение качества жизни человека и результатов их производственной и социально-политической дея-

¹ М. Свиткин. Процессный подход при внедрении систем менеджмента качества в организации. *Стандарты и качество*. - 2002, № 3. - с. 74-77. [В Интернете] [Цитировано: 24.07.2012]/
<http://www.masters.donntu.edu.ua/2005/mech/polojay/library/article7.htm>

тельности в связи с личными выгодами владельцев некоторых системных процессов. Периодически в СМИ появляются сообщения о бессознательных или осознанных деформациях в развитии территориальных или отраслевых экономик, влекущих за собой последующий хаос в процессах производства оставшихся без государственной поддержки региональных предприятий.

С грустью можно констатировать, что значительная часть руководителей отечественных предприятий, сопоставляющих эффективность своей деятельности со своей «увертливостью» в потоке часто противоречащих друг другу вышестоящих инструкций, со временем начинает поддерживать вышестоящую алогичность¹, и, как следствие, теряет способность к объективизации процессов производственной деятельности и адекватному управлению производством.

Некоторые из них научились извлекать из такого положения личные выгоды. К этой категории относятся руководители (собственники) отдельно взятых производственных предприятий, завышающих производственную себестоимость на суммы личных туров за рубеж или постройки коттеджей в разных странах, в ущерб налоговым выплатам государству или вознаграждению основному производственному персоналу.

Приспособившись жить по законам природы, они подавляют любую попытку оптимизации процессов внутри своего предприятия, и лавируют общественным мнением в ходе дискуссий о пользе процессного подхода. «Разве можно, - говорят такие руководители, - регламентировать мастерство или изобретательность?»

Действительно нельзя обозначить точные параметры уникального производственного решения. Творчество также мало связано с бизнес-процессами производственной деятельности, как мало связаны с процессами жизнедеятельности организма талантливые произведения мастеров искусств. Но неупорядоченность производственной деятельности истощает мастерство талантливого производственника, сводя его к набору мало результативных решений. А гениальные управленческие и мотивационные идеи так и не будут реализованы, если руководитель не является знатоком процессного подхода и механизма его воплощения в производственную практику.

Процессный подход: ограничения и возможности

База для компетентных управленческих воздействий в сфере производства в обязательно порядке включает в себя правила, порядок в системе ценностей, стратегии развития и регламентах деятельности промышленного предприятия, а также рассмотрение производственной деятельности в качестве *единого процесса* жизнеобеспечения и развития промышленного предприятия.

Профессионал, владеющий точными сведениями о составе, характеристиках и применимых на практике закономерностях жизнеобеспечения и развития

бизнес-процессов промышленного предприятия являются мощным ресурсом повышения эффективности экономики страны и благополучия ее населения. Отсюда понятна важность достижения точности в характеристиках и закономерностях функционирования бизнес-процессов производственной деятельности.

Обобщение литературных источников^{2,3} дает возможность выделить из многочисленных характеристик в описании бизнес-процессов промышленного предприятия 4-е обязательных параметра (рис. 1).

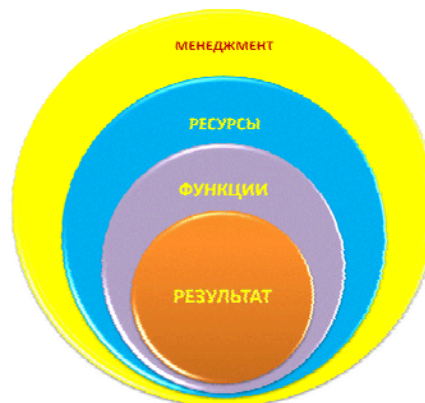


Рис. 1. Набор необходимых параметров производственного процесса

- 1) Описание характеристик цели процесса, как запроса(вход) потребителя результата (выход) процесса;
- 2) определенная последовательность действий, совершаемая владельцем процесса при получении заданного результата;
- 3) ресурсы⁴, необходимые процессу для получения заданного результата;
- 4) владелец (менеджер) процесса и менеджмент процесса (план-фактный анализ и принятие управленческого решения как база для развития процесса).

Исключим запрос потребителя результата процесса, как цель процесса, и жизнь человека станет потоком случайных явлений, тяготеющих к саморазрушению по закону энтропии. Опустим ресурсное обеспечение процесса, и система задохнется от нехватки необходимых жизненных элементов, предоставляемых извне. Игнорируем подробное описание действий самой системы, в том числе действий её владельца - менеджера, и ... получим ряд несостоятельных проектов, не способных реализоваться из-за отсутствия точных характеристик того кто, что и в какой последовательности должен исполнять при реализации процесса.

Таким образом, можно предположить, что исключение одного или нескольких атрибутов процессного

² ISO 9000 - Qualitymanagement. ISO – Management and leadershipstandards. [В Интернете] [Цитировано: 17.12.2011] http://www.iso.org/

³ В.А. Королев. Сущность процессного подхода. [В Интернете] [Цитировано: 05.11.2011] http://

⁴ Как показывает опыт материально-финансовые, информационно-методологические и кадровые ресурсы, других просто нет в природе.

¹ Например, организуя алогичные способы изоляции неугодных руководству лиц, или не несущего законодательных последствий массового сокращения добросовестно работающих сотрудников организации.

подхода значительно снижает результативность и эффективность производственной деятельности, а функционирование промышленного предприятия в логике процессного подхода гарантирует быстроту и реалистичность достижения поставленных бизнес-задач.

Другим важным элементом процессного подхода является *состав* бизнес-процессов производственной деятельности. Можно выделить 3-и чаще всего упоминаемых в литературе классификации состава бизнес-процессов промышленного предприятия:

Одни классификации стремятся к подробному перечислению всех возможных вариантов бизнес-процессов, ориентируемых на элементы жизненного цикла продукции. Так ГОСТ Р 15.000-2003. «Система разработки и постановки продукции на производство. Основные положения» содержит следующие группы стандартов, каждый из которых регламентирует соответствующий бизнес-процесс промышленного предприятия¹:

- исследования;
- опытно-конструкторские работы, опытно-технологические работы;
- производство;
- поставка;
- эксплуатация;
- ремонт;
- обеспечение эксплуатации и ремонта;
- снятие с производства;
- прочие стандарты.

Приверженцы второго типа классификации обобщают каждый содержательный бизнес-процесс на иерархически подчиненные друг другу группы²:

• бизнес-процессы управления - описывают управление крупными бизнес-объектами с помощью вертикальных информационных потоков и необходимы для поддержания системы управления (планирование, отчетность и аналитика для поддержки принятия управленческих решений);

• бизнес-процессы – технологии, - описывают уникальные технологические цепочки, в которых работают конкретные участники;

• бизнес-процессы – процедуры, - по ролевой модели описывают повторяющиеся в различных местах однотипные экземпляры одной процедуры;

• исполняемые бизнес-процессы – бизнес-процессы самого нижнего уровня.

Еще одним шагом к попытке обобщения бизнес-процессов– методологическая группировка содержательных бизнес-процессов в системообразующие группы³:

• основные (базовые) процессы, непосредственным результатом которых является выпуск продукции или оказание услуг;

• обеспечивающие процессы, результатом которых является создание необходимых условий для осуществления основных процессов;

• процессы менеджмента, результатом которых является повышение результативности и эффективности основных и обеспечивающих процессов.

Указанные подходы, каждый из которых логически обоснован, описывает лишь один из фрагментов полноценной деятельности предприятия, слабо связанных между собой. Каждая предложенная классификация служит конкретно заданным в определенный момент времени управленческим задачам. Первая классификация направлена на ресурсное обеспечение каждого этапа работ. Вторая классификация может помочь определиться с детализацией кодировки программного средства, обслуживающего деятельность предприятия. Третья классификация позволит определиться с механизмом работ по каждому виду разноуровневой деятельности предприятия.

Такое разночтение в классификациях приводит к путанице в применении тех или иных стандартов описания бизнес-процессов, обслуживающих огромное разнообразие задач управления деятельностью промышленного предприятия.

На мой взгляд, первичная классификация бизнес-процессов промышленного предприятия, призванная помочь ему в реализации цели его деятельности должна начинаться с обозначением вершины его деятельности, направленной на получение его экономически эффективного и социально значимого основного результата, например, (рис. 2).

Последующие уровни декомпозиции основного бизнес-процесса должны описывать функционирование направлений деятельности промышленного предприятия, результаты которых являются *необходимыми* составляющими компонентами (ресурсами), направленными на получение основного результата деятельности промышленного предприятия (рис. 3).

Позадачная последовательная декомпозиция основного бизнес-процесса промышленного предприятия, основанная на принципе необходимости, позволит сформировать наименее затратную, действующую с максимальной эффективностью модель его бизнес-процессов, уточняемую на последующих этапах планирования деятельности предприятия и действий его сотрудников.

С целью исключения классификационных ошибок сгруппируем основные направления деятельности промышленного предприятия в одноуровневые блоки бизнес-процессов.

Информация, представленная на рис. 3, демонстрирует присутствие 2-х одноуровневых групп бизнес-процессов промышленного предприятия (рис. 4):

• оперативное **функционирование** промышленного предприятия (функциональные бизнес-процессы, ФБП);

• **развитие** деятельности промышленного предприятия (бизнес-процессы развития, БПР).

Очевидно, что к БПР рассматриваемого нами промышленного предприятия относится управление развитием автомобилестроения, а к ФБП относятся все остальные направления его деятельности (рис. 4-7).

¹ГОСТ Р 15.000-2003. Система разработки и постановки продукции на производство. Основные положения.

²В. Г. Елиферов. Борьба процессов с бизнес-процессами - это Битва тигра с драконом. *Библиотека*. [В Интернете] [Цитировано: 01.02.2012]/http://www.finexpert.ru/view/bor_ba_protsestov_s_biznes_protsestami_eto_bitva_tigra_s_drakonom/719

³ООО «Конфлак». Классификация бизнес-процессов. [В Интернете] [Цитировано: 22.02.2012]

⁴<http://www.masters.donntu.edu.ua/2005/mech/polojay/library/article7.htm>



Рис. 2. Модель бизнес-процесса верхнего уровня промышленного предприятия

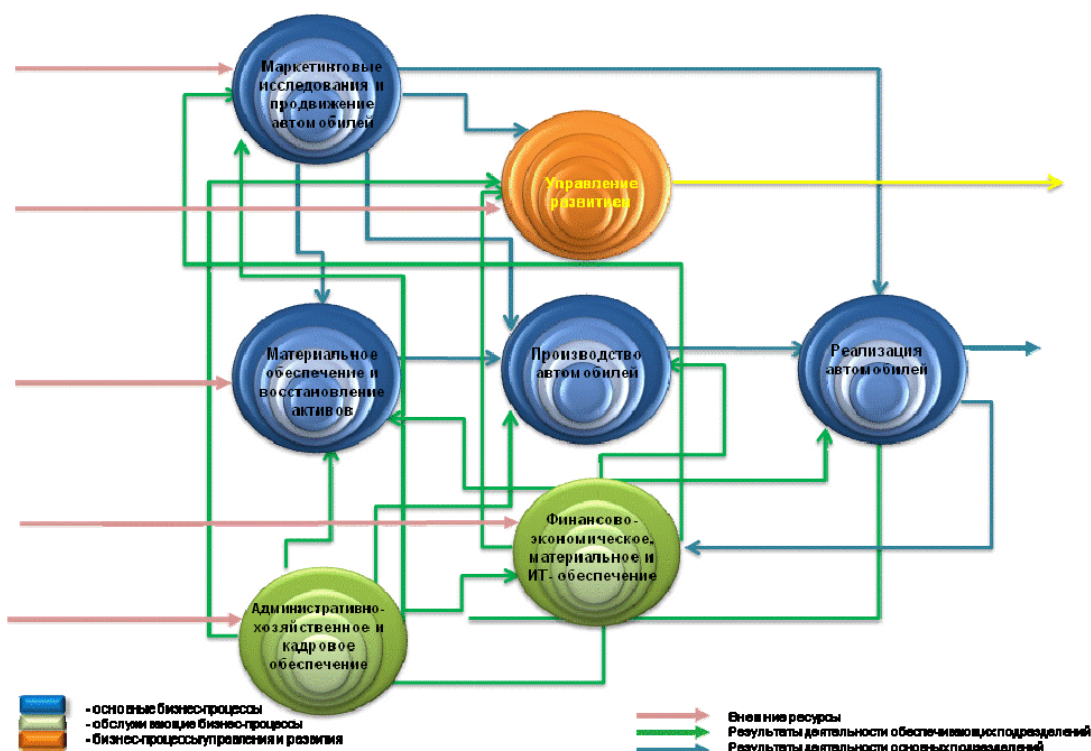


Рис. 3. Модель системы бизнес-процессов верхнего уровня основных направлений деятельности промышленного предприятия

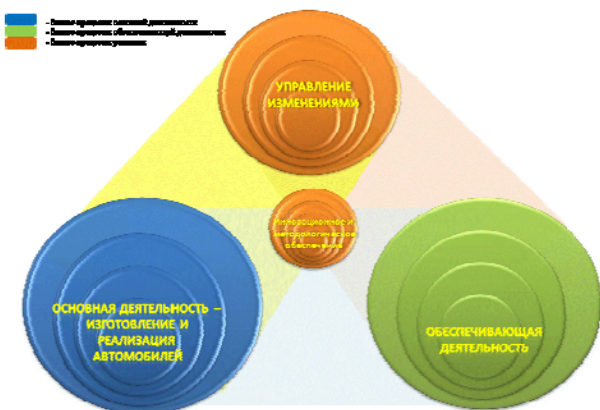


Рис. 3. Классификатор системы бизнес-процессов 1-го уровня декомпозиции промышленного предприятия

Уровни такой декомпозиции ограничиваются логикой исследовательской задачи и обязательным наличием для каждого бизнес-процесса его владельца (менеджера, исполнителя).

Указанная градация не исключает присутствия в БПР процедур развития всех остальных направлений его деятельности. Не исключается и из ФБП процедуры управления изменениями и развития. Однако указанные группы различаются владельцами входящих в них бизнес-процессов¹ (рис. 8):

¹ Владельцем БПР является Председатель совета директоров (Председатель стратегического комитета), а остальные должностные лица являются для него поставщиками информационно-методологических ресурсов. Владельцами ФБП являются топ-менеджеры, отвечающие за развитие направлений деятельности, и они являются потребителем информационно-методологического ресурса (к примеру, стратегии развития или методологического регламента предприятия), предоставляемых им владельцем БПР.

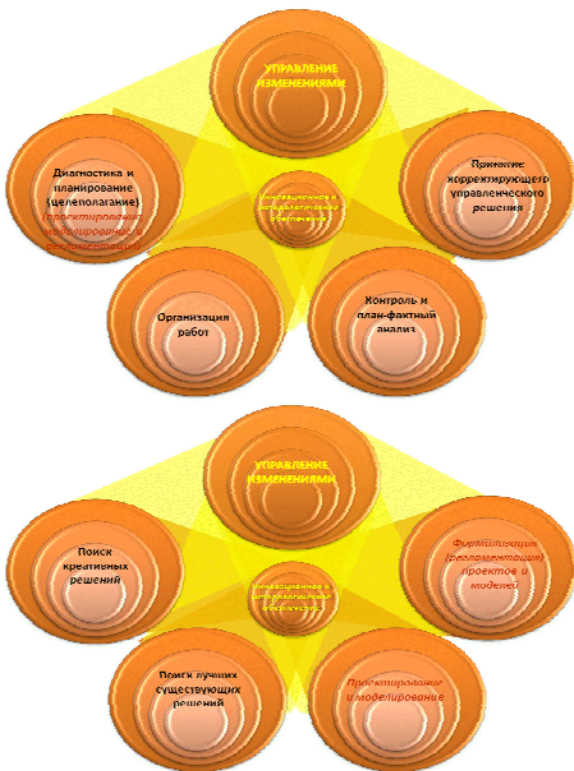


Рис. 4. Классификатор системы бизнес-процессов 2-го уровня декомпозиции из группы БПР

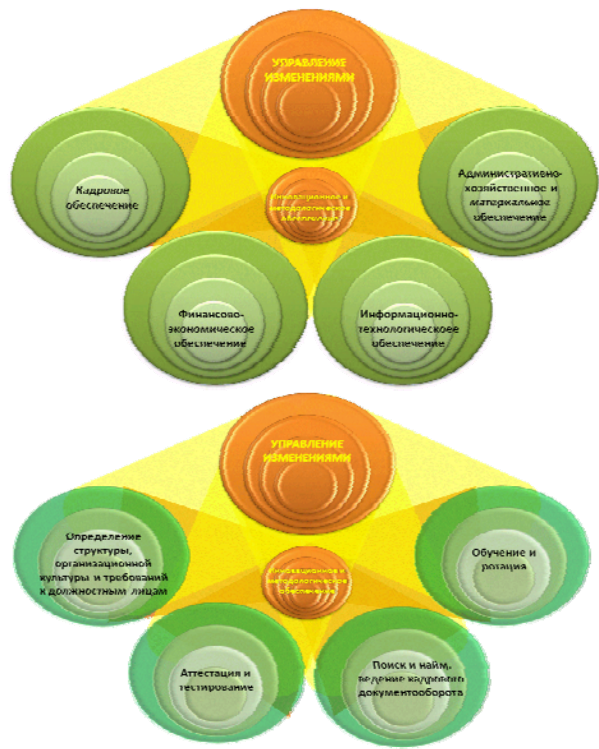


Рис. 6. Классификатор системы бизнес-процессов 2-го и 3-го уровней декомпозиции из группы обеспечивающих процессов ФБП (соответственно «Обеспечивающая деятельность» и декомпозиция бизнес-процесса верхнего уровня по направлению «Кадровое обеспечение»)



Рис. 5. Классификатор системы бизнес-процессов 2-го и 3-го уровней декомпозиции из группы основных процессов ФБП (соответственно «Основная деятельность» и декомпозиция бизнес-процесса верхнего уровня по направлению «Реализация автомобилей»)

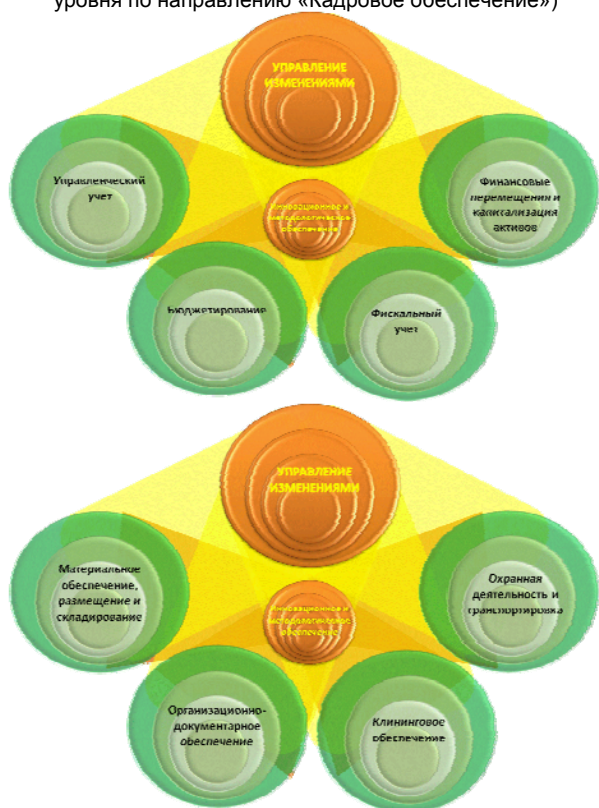


Рис. 7. Классификатор системы бизнес-процессов 3-го уровня декомпозиции из группы обеспечивающих процессов ФБП (соответственно декомпозиция бизнес-процессов верхнего уровня по направлениям «Финансово-экономическое обеспечение» и «Административно-хозяйственной и материальное обеспечение»)

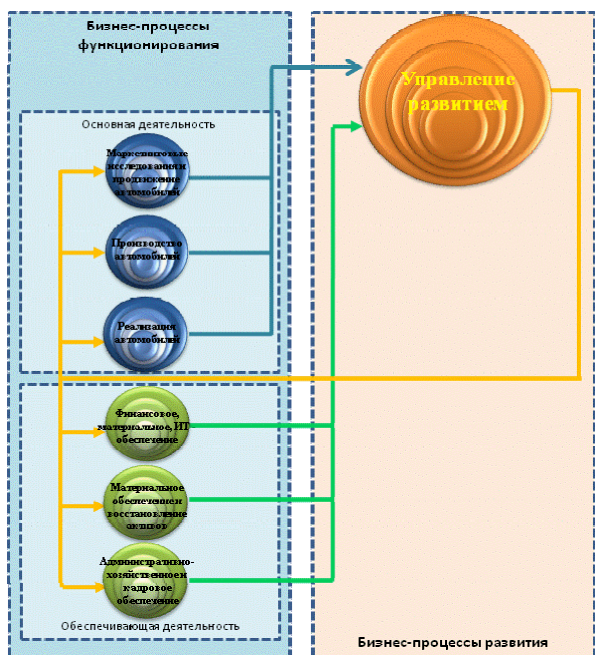


Рис. 8. Модель ресурсного взаимообеспечения основных групп бизнес-процессов промышленного предприятия

Такая классификация бизнес-процессов промышленного предприятия сохраняет эксклюзивность деятельности каждого владельца неповторяющегося бизнес-процесса промышленного предприятия, четко распределяет ответственность за принятые решения и исключает высокочрезмерные производственные конфликты, связанные с дублированием или перекрыванием зон ответственности должностных лиц.

Описание бизнес-процессов: стремление к простоте¹

Основная цель формирования моделей бизнес-процессов – их практическое применение в регламентирующих документах организации. Эти схемы должны быть понятны сотрудникам, не обладающим навыками программистов и не знакомых с их «птичьим языком». Слишком сложно описанные схемы бизнес-процессов затрудняют их восприятие и использование в производственной практике. Поэтому правильный выбор инструмента описания бизнес-процессов является для предприятия очень важным решением.

В настоящее время разработано большое количество нотаций для описания бизнес-процессов (табл. 1).

Но ни одна из указанных нотаций не может сравниться по своей популярности с традиционным для отечественной промышленности описанием бизнес-процессов в нотациях инструментальных средств моделирования ARIS Toolset и BPWin. Очевидно, что для текущих бизнес-задач, стоящих перед отечественной промышленностью использование разнообразных нотаций с большим спектром возможностей – избыточно. Вероятно, нужно еще прижиться

¹ В.В. Репин. Описание бизнес-процессов: стремление к простоте. Информационный центр поддержки предпринимательства о методах проектирования бизнес-процессов. [В Интернете] [Цитировано: 28.07.2012] <http://www.klubok.net/article2458.html>

на наших предприятиях культуре использования возможностей оптимизации бизнес-процессов, и только потом можно постепенно усложнять спектр инструментов для такого использования.

Таблица 1
Современные стандарты описания бизнес-процессов²

Стандарт	Авторы/Текущие разработчики	Краткое описание
Business Process Model and Notation (BPMN)	Создан bpmio.org (Business Process Management Initiative). В настоящее время передан Object Management Group (OMG)	Система графических обозначений для наглядного визуального представления схемы бизнес-процесса человеку. На сегодня это, пожалуй, наиболее популярная нотация для визуализации схем БП
Unified Modeling Language (UML)	Был разработан в Rational Software, дорабатывался в IBM. Сейчас разрабатывается Object Management Group (OMG)	Для описания бизнес-процессов используются диаграммы активностей, которые несколько схожи с нотацией BPMN.
Business Process Executable Language (BPEL)	Разрабатывается Organization for the Advancement of Structured Information Standards (OASIS)	Представляет собой xml-нотацию для описания бизнес-процессов. Рассматривает бизнес-процесс как связанную последовательность веб-сервисов. Совместная разработка IBM, BEA, Microsoft, SAP, Siebel. Первоначально назывался BPEL4WS (Business Process Execution Language for Web Services), сейчас полное название WS-BPEL (Web Services Business Process Execution Language). Основной недостаток – ориентация только на автоматические процессы.
Business Process Executable Language for People (BPEL4People)	Предложен Active Endpoints, Adobe, BEA, IBM, Oracle и SAP как расширение языка BPEL.	Расширяет возможности BPEL для описания взаимодействия процессов и людей.
XML Process Definition Language (XPDL)	Разрабатывается Workflow Management Coalition.	XML-формат для обмена информацией между средствами анализа бизнес-процессов и BPM-системами. В отличие от BPEL, в XPDL нет жесткой привязки к веб-сервисам, а используется абстрактное понятие внешнего приложения, кроме того имеется явное определение пользователей и ролей. XPDL предложен в качестве стандарта для импорта/экспорта описаний бизнес-процессов. На его основе решается задача интеграции программных средств разных производителей: разработчики графических средств для моделирования и реинжиниринга бизнес-процессов встраивают в свои продукты возможность экспорта в формате XPDL, а разработчики BPM-систем – возможность импорта.
Web Services Choreography Description Language (WS-CDL)	Разрабатывается w3.org. В разработку участвовали: Oracle, Adobe Systems, Novell, Choreology, W3C	Xml-язык для описания взаимодействия отдельных сервисов между собой (хореография) в отличие от описания общего процесса/шины (оркестровка), как в BPEL. Позволяет описать наборы правил для определения как и в каком порядке различные службы должны взаимодействовать.

² И. Артамонов. Современные стандарты описания и исполнения бизнес-процессов. БГУЭП. [В Интернете] [Цитировано: 11.04.2012] <http://ecm-journal.ru/files/3460631.htm>

Стандарт	Авторы/Текущие разработчики	Краткое описание
JPDL (Java Process Definition Language)	RedHat	Как и BPEL, jPDL был разработан для описания длительных процессов. В отличие от BPEL, которые следуют грамматике XML, jPDL напрямую использует Java. Намного лучше BPMN поддерживает организацию взаимодействия в процессе различных ролей. Поддерживает не только автоматические процессы, но и взаимодействие с людьми. Так как использует Java – легко интегрируется с соответствующими библиотеками, базами данных и другими java-инструментами. Используется в основном BPM-системе JBoss/BPM и зависимых от нее системах.
XLang	Microsoft	-
BPML (Business Process Modeling Language)	Создан bpmio.org (Business Process Management Initiative).	-
WSFL (Web Services Flow Language)	IBM	-
WSCL (Web Services Conversation Language)	HP, поддержан W3C в 2002.	-
BPSS (Business Process Specification Schema)	Часть фреймворка ebXML (Electronic Business XML). Разрабатывается Organization for the Advancement of Structured Information Standards (OASIS)	ebXML был разработан параллельно с другими спецификациями веб-служб и предназначен для продвижения стандартов электронного обмена коммерческой информацией. BPSS входит в состав ebXML в качестве средства спецификации бизнес-процессов. Кроме того, BPSS предлагает шаблоны взаимодействия процессов и протоколы коммуникации. Частично повторяет BPEL и поэтому используется только в среде, где необходим ebXML.
WSCl (Web Services Choreography Interface)	Разработан совместно Sun, SAP, BEA, Intalio и поддержан W3C	WSCl описывает потоки сообщений между веб-службами в контексте бизнес-процессов (хореография). Позволяет описывать поведение служб при обмене сообщениями. Более удобен для понимания, чем BPEL.

Что же касается ARIS Toolset и BPWin, то каждая из рассматриваемых систем имеет свои преимущества и недостатки. Например, отсутствие четких соглашений по моделированию управляющих воздействий в рамках eEPC ARIS может привести к созданию моделей, не отвечающих на поставленные вопросы, в то время как нотация IDEF0 системы BPWin позволяет решить эту задачу. Если проект с использованием ARIS начинается без детальной проработки таких соглашений, то велика вероятность создания неадекватных задачам бизнеса моделей бизнес-процессов.

BPWin отличается простотой в использовании, и достаточной строгой регламентацией при создании диаграмм (стандарт IDEF и рекомендации по его применению, бланк IDEF для создания диаграммы, ограниченное количество обязательно заполняемых полей, ограничение количества объектов на одной диаграмме и т.д.). ARIS, безусловно, является более «тяжелым» инструментом, по сравнению с BPWin, но это в итоге оборачивается значительными трудностями и высокими затратами на его эксплуатацию.

И все же при описании бизнес-процессов нужно стремиться к простоте и понятности для сотрудников. В трагических условиях попыток подъема отечественной промышленности запутанные новомодные нотации являются дорогостоящими имиджевыми символами, позволяющими консалтинговым компаниям дороже продать свои услуги, но никак не способствующими увеличению эффективности нашей промышленности.

Простота в изложении характеристик и классификаций бизнес-процессов в корпоративных регламентах и соотнесение их наличия и степени проработанности с показателями результатов деятельности промышленного предприятия – наиболее доступный и эффективный путь усиления производственного потенциала и экономики нашей страны.

Литература

- ГОСТ Р 15.000-2003. Система разработки и постановки продукции на производство. Основные положения
- ISO 9000 - Qualitymanagement. ISO - Managementandleadershipstandards. [В Интернете] [Цитировано: 17.12.2011]/ <http://www.iso.org/>
- В. Г. Елиферов. Борьба процессов с бизнес-процессами - это Битва тигра с драконом. Библиотека. [В Интернете] [Цитировано: 01.02.2012]/http://www.finexpert.ru/view/bor_ba_protse_ssov_s_biznes_protseami_eto_bitva_tigra_s_drakonom/719
- В.А. Королев. Сущность процессного подхода. [В Интернете] [Цитировано: 05.11.2011]/ http://quality.eup.ru/DOCUM7/Essence_of_the_process_approach.htm
- В.В. Репин. Описание бизнес-процессов: стремление к простоте. Информационный центр поддержки предпринимательства о методах проектирования бизнес-процессов. [В Интернете] [Цитировано: 28.07.2012]/ <http://www.klubok.net/article2458.html>
- И. Артамонов. Современные стандарты описания и исполнения бизнес-процессов. БГУЭП.[В Интернете] [Цитировано: 11.04.2012]/<http://ecm-journal.ru/files/3460631.htm>
- М. Свиткин. Процессный подход при внедрении систем менеджмента качества в организации. Стандарты и качество. - 2002, № 3. - с. 74-77. [В Интернете] [Цитировано: 24.07.2012]/ <http://www.masters.donntu.edu.ua/2005/mech/polojay/library/article7.htm>
- ООО «Конфлакс». Классификация бизнес-процессов. [В Интернете] [Цитировано: 22.02.2012]/<http://www.masters.donntu.edu.ua/2005/mech/polojay/library/article7.htm>

Стратегия формирования и развития инновационно-ориентированных территорий

Валинурова Лилия Сабиховна,
д.э.н., профессор

Минниханов Рустем Римович,
ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте РБ»
e-mail: valinurovalilia@mail.ru

Данная статья посвящена вопросам разработки комплексной стратегии формирования и развития инновационно-ориентированных территорий (ИОТ), рассмотрены содержание подсистем и трансформация их составляющих в соответствии со стадиями жизненного цикла, выявлены функциональные стратегии для включения в комплексную стратегию, а также предложен алгоритм формирования и развития инновационно-ориентированной территории.

Ключевые слова: стратегия формирования и развития, инновационное развитие, инновационно-ориентированные территории, система управления, факторы формирования и развития, подсистема, жизненный цикл, трансформация подсистем, алгоритм.

Strategy formation and development of innovation-oriented areas
Valinurova L.S., Minnikhanov R.R.

This article is devoted to the questions of working out of an innovation oriented territories' forming and development complex strategy, there researched the content of subsystems and their components' transformation according to stages of a life-cycle, there identified functional strategies for their inclusion to a complex strategy, and also there proposed an innovation oriented territories' forming and development algorithm.

Keywords: a forming and development strategy, innovative development, innovation oriented territories, a managerial system, forming and development factors, a subsystem, a life-cycle, subsystems' transformation, an algorithm.

Модернизация и диверсификация российской экономики возможны лишь при активизации деятельности субъектов хозяйствования по разработке и реализации инновационных программ и ориентации стратегии развития на инновации. В настоящее время наблюдается достаточно низкий уровень инновационной активности и инновационной восприимчивости субъектов экономики, что отражается в снижении эффективности их функционирования и обуславливает наличие совокупности научно-практических проблем, связанных с формированием эффективных инновационно-ориентированных территорий.

Формирование и развитие территорий с различным уровнем инновационного и технологического потенциала специфично по своему содержанию и несбалансированно в отношении инвестиционной и инновационной деятельности. Вместе с тем уровень и направление развития территории носит ярко выраженный экономико-исторический характер, что характеризует состояние ее производственного, трудового и интеллектуального потенциалов.

Инновационно-ориентированная территория представляет собой многофункциональную и многоаспектную социально-экономическую систему, обладающую свойствами четырех основных типов систем [1, 3, 7]. Территория рассматривается как территориально ограниченная система, что позволяет ее позиционировать в качестве объекта управления. Наличие устойчивых каналов связи между различными субъектами социально-экономических отношений, инновационных и инфраструктурных подсистем и инновационные цели развития классифицирует ее как систему проектного типа (преобразование экономической системы территории).

Эффективная институциональная среда территории служит средством и фактором устойчивости ее развития. При наличии качественной инновационной среды и благоприятного инвестиционного климата происходит включение во внутреннюю среду территории инновационных процессов. Одновременно инновационно-ориентированная территория может рассматриваться как проектная площадка (проект, программа), поскольку в ее рамках может одновременно осуществляться реализация различных целевых программ и проектов инновационного развития. Вместе с тем инновационно-ориентированная территория выступает как объект стратегического воздействия со спецификой применяемых методов разработки и реализации стратегии развития территории: комплексная стратегия развития как агрегированная система включает стратегию воздействия на объект, процесс, инновационную среду, инновационную программу, проект. Данный факт в свою очередь вызывает необходимость координации и установления пропорций составляющих комплексной стратегии, исходя из факторов ее определяющих.

Комплексная стратегия осуществляет функционирование и развитие экономики инновационно-ориентированной территории в силу того, что другие средства сочетания и согласования интересов субъектов хозяйствования территории малоэффективны и не достигают цели развития.



Рис. 1. Матрица определения стратегии формирования и развития инновационно-ориентированной территории на основе зависимости подсистем от уровня инновационного развития и уровня конкуренции

Система управления инновационно-ориентированной территорией, построенная на основе стратегического подхода, и сформированная ею институциональная среда выступают важнейшими средствами стабилизации экономики и существенными факторами инновационного развития, что актуально для реализации предложенной модели, которая направлена на формирование соответствующей инновационной среды, создающей благоприятный климат для возникновения, распространения и использования инноваций даже в условиях нестабильности экономики и воздействия факторов макроуровня.

Динамичность модели формирования и развития инновационно-ориентированной территории проявляется в постоянной дестабилизации соотношения ее подсистем. При этом жизненный цикл инноваций, инновационный процесс и инновационная деятельность, развитие конкурентных отношений, изменения соотношения спроса и предложения, и другие отклонения от равновесного состояния вызывают необходимость постоянного регулирования и внесения корректировок в поступательное, динамичное инновационное развитие территории. Данный факт определяет в свою очередь необходи-

мость выделения и учета ключевых факторов, влияющих на тенденции роста и развития территории, прогноза их изменений и обеспечения адекватного, актуального и эффективного изменения стратегии и тактики в зависимости от глубины отклонений.

Стратегическое инновационное развитие и выбор стратегии развития инновационно-ориентированной территории основано на учете совокупности факторов, систематизированных и сгруппированных в 6 групп:

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. Техническая и 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.

На рис. 1 представлена зависимость значимости подсистем инновационно-ориентированной территории в определении стратегии ее развития от уровня инновационного развития и уровня конкуренции.

В условиях высокого уровня инновационного развития и низкой конкуренции определяющее значение имеет инвестиционная подсистема, поскольку существует возможность повышения эффективности модели формирования и развития инновационно-ориентированной территории, в случае использования которой будет наращиваться потенциал для долгосрочного инновационного развития. При низком уровне инновационного развития и при низкой конкуренции территория может добиться стратегических целей, акцентируя внимание на производственно-технологической подсистеме, актуализируя и адаптируя процессы данной подсистемы под инновационные технологии.

В условиях высокого уровня инновационного развития и

Таблица 1
Содержание подсистем при формировании стратегии инновационного развития территории

Этапы формирования и развития территории	Характеристика	Интеллектуальная подсистема	Инвестиционная подсистема	Производственно-технологическая подсистема	Управленческая подсистема
Зарождение	1 программа, отдельные элементы инфраструктуры	Совершенствование инновационной деятельности на основе идей	Оптимизация денежных потоков и соотношения собственного и заемного капиталов	Направление развития на инвестиционную составляющую	Высокий уровень централизации, ограниченность инновационных технологий
Рост	1-2 программы, отдельные элементы инфраструктуры	Наращивание интеллектуального потенциала	Инвестиции в инновационную деятельность, концентрация инвестиций	Развитие с привлечением государственных инвестиций	Частичная децентрализация, частичное самоуправление инновационными программами
Трансформация	Ограниченная инфраструктура, 1-5 программ	Формирование интеллектуального капитала и коммерциализация объектов интеллектуальной собственности	Прогрессивно-возрастающее инвестирование в инновационную деятельность	Развитие и накопление производственно-технологического потенциала на основе инноваций	Оптимизация сочетания централизации и децентрализации, рост квалификации управленческих работников, аккумуляция организационно-управленческого потенциала
Прогрессивный рост	Ограниченная инфраструктура, 1-10 программ	Интеграция инновационной среды и трансферт ОИС	Создание венчурного инвестирования	Развитие на основе учета потребностей в инновационной продукции	Гармонизация взаимодействия и взаимоотношений между подсистемами инновационной территории
Долгосрочное развитие (поддержка)	Развитая полная инфраструктура, более 10 программ	Расширенное воспроизводство интеллектуального капитала	Рационализация и оптимизация инвестирования	Аккумуляция и развитие на основе внутреннего инновационного потенциала	Построение саморегулируемой инновационно-ориентированной территории (наличие собственного интеллектуального, финансового и ресурсного капитала)

высокой конкуренции ведущее место в модели взаимодействия и развития подсистем инновационно-ориентированной территории отводится управленческой подсистеме, которая должна реализовывать функции инновационного развития территории посредством использования механизмов и инструментов совершенствования соотношения интересов субъектов инновационной деятельности и их мотивации, механизмов интеграции и координации. При низком уровне инновационного развития и высокой конкуренции стратегический долгосрочный эффект может быть получен за счет активизации интеллектуальной подсистемы, воспроизводящей инновационные решения, продуктивные, технологи-

ческие, социальные и другие инновации.

В соответствии с предложенным методическим спиральным подходом к долгосрочному развитию инновационно-ориентированной территории [2, 5, 6], обеспечивающим непрерывное и последовательное взаимодействие подсистем, достигается сглаживание волн инновационного развития и временных периодов спада посредством управляемого воздействия на соотношение приоритетного развития инновационных программ и инновационной инфраструктуры территории. Содержание подсистем и трансформация их составляющих в соответствии со стадиями жизненного цикла представлена в табл. 1. При этом приоритетное значение

при реинжиниринге инновационного развития территории уделяется инфраструктуре. В этом случае инфраструктура призвана воспроизводить, инкубировать и эффективно реализовывать новые направления развития, бизнес-идеи, программы.

Для долгосрочного формирования и развития инновационно-ориентированной территории предложена комплексная стратегия, которая обусловлена множественностью факторов, влияющих на инновационное развитие и неоднородность экономики территории. Комплексная стратегия представляет собой целенаправленное управленческое решение слабую структурированную задачи достижения долгосрочного стратегического развития инно-



Рис. 2. Алгоритм разработки комплексной стратегии формирования и развития инновационно-ориентированной территории

вационно-ориентированной территории. Как экономическое явление, содержание комплексной стратегии отражает стратегическое направление комплекса управленческих методов, приемов, инструментов и форм действий органов управления.

С учетом управленческой специфики, комплексная стратегия – это комплекс функциональных стратегий, позволяющих обеспечить рациональное, скоординированное и синхронное управление территорией.

На основе построения матрицы определения стратегии формирования и развития инновационно-ориентированной территории предложено в комплексную стратегию развития инновационно-ориентирован-

ной территории включить следующие стратегии:

- 1) для интеллектуальной подсистемы – стратегию интеллектуального лидерства;
- 2) для производственно-технологической подсистемы – стратегии интенсивного роста с различными соотношениями «товар – рынок» по элементам;
- 3) для инвестиционной подсистемы – в зависимости от соотношения уровня риска и доходности – агрессивную стратегию, сбалансированную стратегию или консервативную стратегию;
- 4) для управляющей подсистемы – стратегию качественного профессионального роста.

Учитывая особенности формирования и реализации эффективных стратегических решений на территориальном

уровне, предложен алгоритм разработки комплексной стратегии формирования и развития инновационно-ориентированной территории (рис. 2).

Таким образом, формирование и развитие стратегии инновационно-ориентированной территории позволит преодолеть негативные тенденции, сдерживающие инновационное развитие, а также реализовать конкурентные преимущества территории и ее субъектов хозяйствования. При этом необходима комплексная, системно интегрированная стратегия экономического и инновационного развития, основанная на синтезе объектных, процессных и проектных стратегий и гармонично сочетающая в себе элементы территориального и стратегического управления.

Литература

1. Бертуланфи, Л. фон. Общая теория систем – критический обзор / Л. фон. Бертуланфи // Исследования по общей теории систем : сборник переводов. – М. : Прогресс, 1969.
2. Валиурова Л.С. Формирование и развитие инновационно-ориентированных территорий / Л.С. Валиурова // Инновации и инвестиции. №3. 2012.
3. Гугелев, А. В. Инновационный менеджмент : учебник / А. Гугелев. – М. : «Дашков и К», 2008. – 335 с.
4. Казакова О.Б. Особенности функционирования российского рынка инноваций / О.Б. Казакова // Экономика и управление : научно-практический журнал. №6. 2011.
5. Минниханов, Р. Р. Методические аспекты построения инновационно-ориентированных территорий / Р. Р. Минниханов // Инновации и инвестиции. – 2012. – № 2.
6. Минниханов, Р. Р. Особенности инновационно-ориентированных территорий с позиций системного подхода / Р. Р. Минниханов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – № 3.

Особенности формирования инновационной политики региона

Гарифуллин Фанис Ханифович, аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ)
e-mail: g.fanis@bk.ru

Учитывая важность формирования региональной инновационной политики для становления инновационной экономики региона, раскрывается сущность и содержание понятия региональная инновационная политика. Обосновываются особенности формирования инновационной политики региона и необходимость использования инновационного потенциала при формировании инновационной политики региона.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, регион, инновационная деятельность, научно-инновационная деятельность, инновационное развитие, региональная экономика, социально-экономическое развитие, экономическая система, инновационный потенциал.

The peculiarities of regional innovative policy formation
Garifullin F.H.

Taking into consideration the importance of the formation of regional innovation policy for the development of an innovative economy in the region, the essence and the concept of definition regional innovation policy are examined here. The peculiarities of regional innovation policy formation and the need for innovation potential in the formation of innovation policy in the region are thoroughly justified.

Keywords: innovations, innovative policy, region, innovative activity, research-and-innovative activity, innovative development, regional economics, social and economic development, economic system, innovative potential.

Опыт стран с развитой экономикой убедительно демонстрирует преимущества инновационного пути развития, позволяющего не только обеспечить конкурентоспособность национальной экономики, но и решить комплекс социально-экономических проблем на региональном уровне. Проблемы становления инновационной экономики региона тесно связаны с необходимостью формирования перспективной инновационной политики региона.

В отечественной и зарубежной литературе широко используется понятие «региональная инновационная политика», но в настоящее время не существует единого определения этого понятия.

Анализ различных точек зрения по определению сущности региональной инновационной политики показал, что в экономической литературе есть различные понимания термина «региональная инновационная политика», под которой, как правило, понимают деятельность органов государственной власти, отражающую приоритеты инновационной стратегии, формы поддержки и стимулирования инновационных процессов во всех сферах деятельности [2,3].

Встречается и иное понимание. В частности, распространена точка зрения о том, что региональная инновационная политика – это совокупность установленных целей и приоритетов развития научно-инновационной деятельности в регионе, путей и средств их достижения на основе взаимодействия региональных и федеральных органов управления [3].

Ряд авторов сводят это понятие к разработке региональных инновационных программ, рассматривая их структуру в качестве элементов инновационной политики (анализ состояния, цели и приоритеты, задачи, обеспечение разработки и реализации, ожидаемые результаты) [2].

Обобщив вышеизложенное, предлагается региональную инновационную политику определять как составную часть социально-экономической политики региона, направленную на развитие и стимулирование научно-инновационной деятельности в регионе, путей и средств их достижения на основе взаимодействия региональных и федеральных органов управления.

В основе формирования региональной инновационной политики лежит теория создания благоприятных условий среды для нововведений. Ее центральным моментом является динамичная эффективность региональной производственной структуры, а основным инструментом – трансфер инноваций и технологий.

Наличие региональной инновационной политики является необходимым условием существования государственной инновационной политики, составной частью которой она является. В тоже время региональная инновационная политика не сводится к простому копированию государственной инновационной политики, а обладает своими характеристиками и специфическими особенностями развития субъектов Российской Федерации.

Основной целью региональной инновационной политики является создание в субъектах Федерации благоприятных правовых, организационных и экономических условий для инновационной деятельности в интересах обеспечения устойчивого социально-экономического развития, обеспечение конкурентоспособности ре-

гиональной экономики, повышение уровня инновационности региональной экономики путем организации высокотехнологичных производств, основанных на использовании интеллектуального труда и создающих высокую добавленную стоимость продукта.

Для достижения поставленной цели необходимо максимально использовать систему мер государственного регулирования инновационной сферы, которые опираются на выбор отраслевых приоритетов, определяющих формирование сопряженных высокопроизводительных технологических цепочек, способных обеспечить в перспективе появление мультипликативных эффектов.

При выборе конкретных целей региональной инновационной политики следует ориентироваться на следующие критерии:

- наличие утвержденных приоритетов, по которым существует или может быть достигнуто получение высокотехнологичной наукоемкой продукции, соответствующей мировым стандартам;

- соответствие выбранных приоритетов специфическим требованиям субъекта, исходя из социально-экономических интересов региона, муниципального образования с учетом ресурсных потенциалов и местных особенностей;

- достижение целей социально-экономического развития субъекта Федерации, создание органами регионального управления благоприятной экономической среды.

Принципиальное значение при формировании инновационной политики региона имеет то обстоятельство, что с точки зрения социально-экономического развития региона инновационная деятельность в регионе никогда не является самоцелью. Любой регион всегда в первую очередь заинтересован в подъеме своей экономики и уровня благосостояния своего населения, а

поскольку на настоящем этапе добиться этого практически невозможно без эффективной инновационной деятельности в регионе, то раньше или позже возникает необходимость использования существующего инновационного потенциала в интересах региона, сопряжения научно-инновационной деятельности с проблемами социально-экономического развития региона, а также целенаправленного формирования и развития инновационного потенциала с учетом особенностей социально-экономической политики региона.

Иначе говоря, инновационная деятельность востребуется регионом в той мере, в которой она способна внести вклад в решение задач его социально-экономического развития. Инновационная деятельность может быть поддержана регионом лишь тогда, когда ощущается недостаточность инновационных и высокотехнологичных знаний для обеспечения развития в регионе промышленности и наукоемкой социальной сферы, а через них – и всего региона.

В связи с этим отправной точкой для сопряжения инновационной политики с социально-экономической политикой региона является выработка и формулирование самой социально-экономической политики региона, составной частью которой является региональная инновационная политика.

Формирование эффективной региональной инновационной политики может быть достигнуто при наличии следующих условий:

- 1) учет конкурентных преимуществ региона и специфических особенностей развития субъектов Российской Федерации;

- 2) создание благоприятных условий для развития инновационного бизнеса;

- 3) отладка взаимодействия предприятий и организаций, работающих в инновационной сфере регионов России;

- 4) участие в разработке и реализации региональных инновационных программ, формировании региональной инновационной политики;

- 5) использование имеющегося регионального инновационного потенциала для решения социально-экономических задач субъектов РФ;

- 6) источников финансовых средств;

- 7) реальной поддержки инновационного развития территории со стороны органов власти;

- 8) формирование диверсифицированной гибкой экономики инновационного типа.

Формирование инновационной политики региона является одним из направлений программы комплексного развития регионов, включающей также развитие всех сфер материального производства, непроизводственной и социальной сфер. Региональные органы власти должны быть заинтересованы в повышении уровня регионального инновационного развития и интенсификации инновационной деятельности субъектов хозяйствования, поскольку использование инноваций обеспечит соответствующим структурам, функционирующим на определенной территории, а соответственно и территории в целом, конкурентные преимущества, высокий предпринимательский доход, вследствие чего усилится конкурентоспособность региона на межрегиональном и международном рынках.

Основу формирования инновационной политики региона определяет наличие комплекса стартовых условий для развития, определяющих количество имеющихся ресурсов и механизмов их трансформации в конечный инновационный продукт. Совокупность факторов и условий, характеризующих способности и возможности региона к инновационному развитию, составляют инновационный потенциал региона.

Информация о количественных и качественных параметрах

инновационного потенциала региона имеет важное значение для обоснования инновационной политики, комплекса научно-технических и инновационных программ, деятельности инновационных структур и институтов, адекватных рыночным условиям хозяйствования, призванных обеспечить прохождение научных идей от их зарождения до практического применения в производственной сфере.

Эффективное использование инновационного потенциала в значительной мере зависит от того, насколько эффективно срабатывают избранные формы и факторы развития этого потенциала.

В настоящее время существует множество интерпретаций понятия «инновационный потенциал», но уточнение этого понятия продолжается. На сегодня среди ученых и экономистов нет единого мнения по содержанию этого понятия. В большинстве работ отмечается важность исследования проблем оценки потенциала и указывается на значительные различия в определении его сущности, состава и соотношения с другими категориями.

Инновационный потенциал – это характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу [6].

Инновационный потенциал вполне можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.).

Инновационный потенциал является общепринятой, иногда практически единственной рассматриваемой характеристикой в области инновационной деятельности экономической системы любого уровня (государство, регион, фирма). Несмотря на это, до сих пор отсутствует однозначное понимание экономической сущности и структуры категории «иннова-

ционный потенциал», а также единый подход к составу его показателей. Инновационный потенциал объединяет в себе характеристики всех видов ресурсов, непосредственно участвующих в реализации инновационного процесса.

Важность исследования инновационного потенциала региона состоит в том, что именно данный параметр является исходной точкой в определении характера и планировании инновационной политики региона.

В самом общем смысле инновационный потенциал – это готовность по своим возможностям и восприимчивости экономической системы, в нашем исследовании «региона», к инновациям и нововведениям. Под возможностью следует понимать научно-технические, производственные, финансовые, энергетические, информационные, организационные и другие источники, которые могут быть применены в инновационном развитии.

В экономической литературе инновационный потенциал часто трактуется как совокупность ресурсов. Однако ресурсный потенциал нельзя рассматривать как простую совокупность, набор ресурсов и возможностей их использования, так как эффективность и рациональность использования имеющегося ресурсного потенциала зависит от состояния социально-экономической среды субъекта, от наличия эффективного механизма, стимулирующего и координирующего экономические отношения в инновационной среде. Использование ресурсов всегда целеориентированно, ресурсы должны быть определенным образом организованы для реализации потребностей хозяйствующих субъектов и региона в целом [4].

Таким образом, организационно-экономическая составляющая инновационного потенциала проявляется в эффективности инновационного меха-

низма и развитии инновационной инфраструктуры, обеспечивающей трансформацию ресурсного потенциала региона в инновационный потенциал.

Основным принципом выделения ресурсных элементов инновационного потенциала является их функциональная роль в инновационном процессе. Ресурсный потенциал складывается из отдельных элементов. Это кадровая, материально-техническая, информационная, организационная, финансовая составляющие.

Ресурсный потенциал, рассматриваемый как составляющая инновационного потенциала региона, представляет собой совокупность имеющихся в наличии внутрорегиональных ресурсов, необходимых и доступных для производства инновационной продукции, для осуществления инновационной деятельности и для обеспечения протекания эффективных инновационных процессов в регионе.

Инновационный потенциал, являясь органической частью совокупного экономического потенциала региона, сам представляет собой сложную динамическую систему. Основываясь на ресурсных возможностях отдельных микроэкономических субъектов, осуществляющих свою деятельность в рамках данной территориально-локализованной системы, конкретных отраслей региона, он характеризует способность экономической системы (посредством инновационной деятельности институциональных субъектов и структур) самостоятельно решать комплексные проблемы своего функционирования и развития в контексте создания необходимых экономических условий и предпосылок, обеспечивающих конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях усиливающейся конкурентной борьбы между фирмами, регионами, странами.

Инновационный потенциал регионов предопределяет их

дальнейшее развитие, и поэтому представляет интерес для формирования инновационной политики регионов на среднесрочный и долгосрочный периоды. В перспективе будут развиваться те регионы, которые будут не только использовать передовые технологии, но и создавать их [5].

Существенным резервом для расширения возможностей инновационного роста в масштабах государства является выравнивание (в сторону повышения) инновационного потенциала регионов и территорий путем активизации имеющихся у них и не используемых в полном объеме научно-технических ресурсов.

Однако, как показывает мировой опыт, даже более благополучные регионы обычно нуждаются в повышении инновационного потенциала, так как это дает лучшие шансы на поддержание или повышение конкурентоспособности расположенных в них предприятий, создание дополнительных рабочих мест (за счет образования и расширения масштабов деятельности новых фирм), привлечение филиалов крупных компаний, в том числе зарубежных. Последнее обстоятельство имеет немаловажное значение с точки зрения появления на фоне процессов глобализации новых возможностей для изыскания дополнительных финансовых ресурсов регионального развития. Наконец, пристальное внимание к инновационным проблемам способствует

ет диверсификации экономики регионов с высоким уровнем специализации производства, подверженных большому риску при изменении конъюнктуры рынка или наступлении кризисов [1].

Таким образом, усиление инновационного потенциала в регионе видится в решении взаимосвязанных задач, таких как:

- активизация ресурсных возможностей развития инновационного потенциала (в первую очередь – финансовой составляющей, по сути, определяющей все остальные его компоненты);

- повышение результативных показателей инновационного развития, в том числе через сокращение значительных различий в пространственном развитии инноваций (как в отраслевом, так и в территориальном разрезе) [7].

Резюмируя вышесказанное, отметим, что формирование региональной инновационной политики является важнейшей задачей, неотъемлемой частью экономической политики государства. Ее создание призвано обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны.

Преимущественное использование совокупности иннова-

ционных факторов в развитии региональной экономики и составляет сущность перевода её на качественно новый уровень развития, позволяющий приобретать важнейшее свойство в рыночной экономике – экономическую устойчивость.

Литература

1. Дагаев А. А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5. – С. 71-82.

2. Инновационная политика: учебник / Л.П. Гончаренко, Ю.А. Арутюнов. – М.: КНОРУС, 2009. – 352 с.

3. Инновационная политика / под ред. проф. В.И. Дуженкова. М., 2000.

4. Инновации: Учебное пособие / А.В. Барышева, К.В. Балдин, И.И. Передеряев и др.; под общ. ред. д.э.н., проф. А.В. Барышевой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 384 с.

5. Ковалев М.М., Шашко А.А. Инновационный потенциал регионов Белоруссии: состояние и перспективы. <http://www.economy>.

6. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 68. - Донецк, ДонНТУ, 2003.

7. Региональные аспекты инновационной и инвестиционной деятельности / Под ред. А.А. Румянцева. - СПб.: ИРЭ РАН, 2001.

Экономическая сущность инвестиционного обеспечения и его роль в развитии НИОКР

Казакова Оксана Борисовна,
д-р экон. наук, доц., ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»

В статье рассмотрена сущность инвестиционного обеспечения НИОКР, выделены особенности его формирования и использования в современной экономике.
Ключевые слова: НИОКР, инвестиционное обеспечение, источники финансирования.

The economic essence of investment support and its role in the development of R & D
Kazakova O.B.

Essence of the investment providing of R&D is considered in the article, the features of his forming and use are distinguished in a modern economy.
Keywords: R&D, investment providing, sources of financing.

Рассматривая проблему активизации инновационной деятельности за счет повышения эффективности НИОКР, следует отметить противоречивые точки зрения на формирование инвестиционного обеспечения данного процесса:

1. Первая группа взглядов, традиционная, основывается на необходимости инвестирования НИОКР;

2. Вторая, альтернативная, придерживается необходимости инвестирования этапов освоения инноваций в производственном секторе, а не НИОКР. Увеличение прибыли - именно ради нее осуществляются инновации - чаще всего связано с применением не научных, а практических знаний. Цель любой инновации - не внедрение нового само по себе, не изменение существующего положения дел, а получение большего результата при прежнем объеме ресурсов. Инновации в разных отраслях основываются на разных источниках, и в отдельных отраслях НИОКР действительно могут быть основным источником. То же самое относится к странам и регионам - преобладание в экономике тех или иных отраслей определяет «инновационный профиль» экономики. А развитие отраслей определяется сравнительными преимуществами страны или региона в международном разделении труда [7].

В целом, опираясь на традиционное мнение относительно инвестирования НИОКР, нельзя не согласиться с аргументами альтернативного мнения. Поскольку, если экономика специализируется на продукции сырьевых отраслей, то в ней относительно низки инвестиции в НИОКР и продуктивные инновации, зато большая активность проявляется в сфере процессных инноваций и в закупке оборудования, нередко иностранного. Рост исследований в подобной стране если и приведет к росту инноваций, то не у резидентов, а, скорее всего, в других странах, где больше отраслей, закупающих научные и конструкторские разработки.

Следует отметить, что активизация НИОКР способствует активной генерации прикладных инновационных разработок, потому инвестирование НИОКР в случае успешного завершения исследований является очень прибыльным вложением (например, Силиконовая долина). Доля инвестиций в НИОКР отражает не только отраслевую структуру экономики, но также и в целом благоприятность её для инвестиций. Отставание страны по инвестициям в НИОКР нередко сопровождается отставанием по инвестициям в человеческий и физический капитал.

Соответственно, улучшение инвестиционного климата повысит и инвестиции в НИОКР. Инвестиции в НИОКР - широко распространенная мера инновационности страны. Несмотря на то, что инвестиции в НИОКР характеризуют затраты на инновации, а не их результата. Практика показывает, что экономическую отдачу - как прямую, так и косвенную - можно ожидать только от тех НИОКР, которые осуществляются в рамках хорошо поставленных и реалистичных задач. Такие постановки задач преобладают у НИОКР, финансируемых частным сектором, результаты же многих финансируемых государством НИОКР следует признать в лучшем случае противоречивыми. В частности, свежее (сентябрь 2007г.) исследование офиса продуктивности и технологий США (часть Бюро трудовой статистики США) показывает, что если рентабельность частных НИОКР составляет около 25% (а вместе со внешними эффектами -

65%), то рентабельность большинства форм государственных инвестиций близка к нулю. Однако, именно теоретические исследования формируют базу для дальнейших прикладных, целевых разработок.

В этой связи, как правило, происходит смешение терминов «инвестирование» и «финансирование» НИОКР. В нашей стране долгое время совершенствование организации и финансирования научных исследований увязывалось только с осуществлением хозяйственного расчета в этой сфере, полнота его использования и степень реализации его принципов на разных этапах экономического развития определялись потребностями народного хозяйства.

Первые шаги по внедрению хозрасчета в научных организациях были сделаны в начале 30-х годов. На этом этапе разграничивались источники финансирования проблемных и прикладных работ. Первые стали финансироваться за счет бюджетных средств, вторые - непосредственными заказчиками этих работ. Однако в этот период вне сферы действия хозрасчета оказалась содержательная сторона выполняемых исследований, была утрачена имевшая место в 20-ые годы организация институтов по проблемному принципу, когда финансирование организации отождествлялось с финансированием проблемы. С развитием научных учреждений бюджетные средства все более становились источником обеспечения не определенной темы или проблемы, а учреждения в целом, тем самым процесс проведения НИОКР отрывался от потребностей конкретных хозяйствующих субъектов.

Следующий этап перевода и практической разработки проблем хозяйственного расчета осуществлялся после принятия в 1961 г. постановления Совета Министров СССР «О переводе отраслевых научно-исследовательских и конструкторских организаций на хозяйственный расчет». В нем предусматривалось

увеличивать объем работ, выполняемый этими организациями по договорам, совершенствовались формы хозрасчетных отношений в отраслевой науке.

Однако содержание хозрасчета оставалось формальным: в организациях не создавалась прибыль, стоимостные показатели, отражающие интенсивность деятельности научных организаций, не были задействованы в механизме материального стимулирования, работы оплачивались по мере их выполнения не зависимо от конечных результатов.

Финансовые взаимоотношения между предприятием-заказчиком и организацией-исполнителем заключались в том, что заказчик в течение выполнения работы поэтапно перечислял деньги исполнителю, объектом оплаты выступал процесс выполнения работы, а не ее результат. Таким образом под оболочкой хозрасчета не было хозрасчетной сущности.

Расширение самостоятельности в использовании собственных средств было предусмотрено постановлением Совета Министров СССР от 1967 г. «Об изменении порядка планирования затрат на научно-исследовательские работы и о расширении прав руководителей научно-исследовательских учреждений». Впервые в научных организациях появилась категория прибыли, в качестве которой выступало превышение доходов над расходами по договорным работам, 75 % этой разности можно было использовать на расширение научно-производственной базы.

Усилению материальной заинтересованности способствовало изменение принципов построения системы экономического стимулирования - вознаграждение стало увязываться с экономическим эффектом в народном хозяйстве в результате внедрения разработок. Принципиально новыми моментами явились переход на систему расчетов за полностью законченную работу вместо поэтапной оплаты и создание в мини-

стерствах единого фонда развития науки и техники для концентрации ресурсов на важнейших направлениях НТП [3].

Несмотря на предпринимаемые шаги, частично улучшающие экономическую сторону деятельности научно-исследовательских и конструкторских организаций, цель построения экономического механизма, который обеспечивал бы рост научной отдачи, не достигалась. Финансирование и материальное стимулирование работников не были поставлены в прямую зависимость от результативности исследований. Следствием являлся низкий уровень и слабая конкурентоспособность разработок. Наблюдалось также отсутствие связи между деятельностью научных организаций и техническим уровнем обслуживаемых ими производств.

Таким образом, действующий в отраслевых научных организациях в 70-80-е годы финансовый механизм не обеспечивал повышения эффективности их деятельности. Это подтверждается и следующими данными. Сфера отраслевой науки развивалась в основном за счет экстенсивных факторов: при возникновении новой научнотехнической задачи выделялись дополнительные материальные и человеческие ресурсы, создавались новые НИИ и КБ.

Так, с 1970 по 1987 гг. численность научных работников в научных учреждениях отраслевого профиля увеличилась более чем на 50%, достигнув 652 тыс. человек. Такими же темпами росла численность занятых в науке и научным обслуживанием - 146% за рассматриваемый период. В результате их доля от общего числа работающих в народном хозяйстве увеличилась с 3,3% в 1970 г. до 3,7% в 1987 г. За эти же годы ассигнования на науку из государственного бюджета и других источников возросли более чем в 2,8 раза, составив в 1987 г. 32,8 млрд. руб. Увеличение расходов на науку опережало темпы роста национального дохода, что привело к повышению их удельного

веса в его составе в 1970-1987 гг. с 4,0 % до 5,8 %». Рост ассигнований в научную сферу нельзя рассматривать как отрицательную тенденцию. Развитие науки может быть обеспечено лишь при определенных материальных предпосылках. Но при этом рост вложенных средств должен сопровождаться повышением отдачи от реализации научных разработок.

Однако в 1987 г. лишь 24,2% завершенных научно-исследовательских тем имели технический уровень, соответствующий уровню лучших отечественных и зарубежных разработок. Так, среднегодовое количество созданных образцов новой техники, являющихся конечным продуктом прикладной науки, в течение последних лет постоянно уменьшалось - с 3704 в 1976-1980 гг. до 2724 в 1987 г. Экономическая эффективность мероприятий по новой технике в целом по промышленности также снижалась. Эти показатели отражают ухудшение состава нововведений, преобладание незначительных по эффективности улучшений техники и технологии. Таким образом, возник кризис финансово-кредитного механизма в области управления научно-техническим прогрессом (в т.ч. и научной сферой). Не были найдены экономические рычаги и стимулы ускорения внедрения в производство новых научных разработок и повышения их качества. Отсутствовала заинтересованность предприятий в росте своего научно-технического уровня. Организационное объединение науки с производством не подкреплялось созданием единого финансового механизма. Его роль сводилась в основном к обеспечению бесперебойного поступления денежных средств в научные организации.

В 1987 г. в рамках общей тенденции к возрождению рыночных отношений было принято радикальное постановление «О переводе научных организаций на полный хозяйственный расчет и самофинансирование». Оно было направлено на

перелом сложившейся тенденции отставания в области научно-технического прогресса путем коренного изменения хозяйственного механизма. Впервые в директивном документе было сформулировано положение о научных организациях как товаропроизводителях и о товарном характере научно-технической продукции. Прибыль предприятий, занятых НИОКР стала определяться как разность между выручкой от реализации научно-технической продукции, услуг (принятых и полностью оплаченных заказчиком) и затратами по их созданию. Величина фондов поощрения стала зависеть непосредственно от успехов в реализации научно-технической продукции, так как источником их формирования являлись отчисления по установленным нормативам из прибыли, что стимулировало сотрудников к созданию пользующихся спросом продуктов и услуг по минимально возможной себестоимости.

С 1988 г. научно-исследовательские учреждения были переведены на иные методы финансирования из бюджета, - финансировались не учреждения, а конкретные программы и темы. Размеры финансирования зависели от того, в скольких темах учреждение принимало участие и в какие сроки оно их выполняло. Развитие этих методов привело к появлению нового инструмента финансирования исследований - грантов - субсидий под конкретные разработки. Исследователи могли получить деньги для реализации собственного проекта только после того, как он пройдет экспертизу и получит признание в ученом совете соответствующего научно-исследовательского учреждения.

С переходом к рыночным методам ведения хозяйства предприятиям была предоставлена возможность создавать за счет прибыли различные фонды финансирования НИОКР внутреннего назначения, самостоятельно определять их размеры, условия образования и исполь-

зования [1]. Были сохранены отраслевые и межотраслевые централизованные фонды, финансирование и использование которых осуществлялось в рамках министерств и ведомств. Наличие централизованных источников позволяло концентрировать усилия на важнейших направлениях НТП, маневрируя ресурсами отрасли.

Для создания дополнительных стимулов у предприятий к увеличению затрат на НИОКР, подготовку и освоение новых прогрессивных технологий и видов продукции были предоставлены льготы по включению части этих затрат в себестоимость продукции. Подводя итог анализу развития механизма финансирования НИОКР, хочется отметить, что данное развитие шло постепенно к внедрению рыночных и квазирыночных методов финансирования НИОКР и всей научной сферы в целом. Это движение носило положительный характер, так как принесло с собой создание такой системы финансирования НИОКР, которая была призвана стимулировать субъектов хозяйствования на создание научно-исследовательских продуктов, пользовавшихся спросом со стороны заказчиков. Централизованное финансирование перешло от финансирования научно-исследовательских учреждений к финансированию конкретных тем и программ, предоставлению исследователям грантов на конкурсной, конкурентной основе со всеми вытекающими из этого последствиями (хотя данные конкурсы далеко не всегда носили объективный характер, что было связано с лоббистскими возможностями тех или иных ученых). Кроме того финансирование НИОКР, особенно в части прикладных исследований все больше осуществлялось за счет средств предприятий: прибыли, амортизационных отчислений; за счет кредитных ресурсов банковской сферы (хотя кредит в то время зачастую был сродни финансированию). Однако несмотря на явно достигнутый про-

гресс существовал серьезный структурный перекос в сторону ВПК, в сфере которого осуществлялась львиная доля научных исследований и разработок. Несмотря на весь механизм стимулирования сферы НИОКР, практика внедрения НИОКР в отраслях производства товаров народного потребления не получила должного распространения, по большей части из-за того, что любой товар в силу отсутствия сколь ни будь серьезной конкуренции и планомерно-распределительного характера экономики в конечном итоге находил своего потребителя.

Именно отсутствие заинтересованности собственника ресурсов в использовании предоставляемых средств, зачастую и определяло их низкую эффективность. Поэтому в современной экономике следует рассматривать не вопрос финансирования, а вопрос инвестирования НИОКР. Цель участия в инвестировании - получение инвестором дохода от вложения инвестиций, который может быть получен, как правило, в виде денежных средств, а также иного имущества, например недвижимого. В этом - отличие инвестирования от финансирования, благотворительности и т. д., где возможен иной результат вложения, в том числе и социальный эффект.

В современных экономических условиях, которые характеризуются не только обострением конкурентной борьбы, но мировым финансовым кризисом, все большее значение приобретает эффективное инвестиционное обеспечение НИОКР, которое способствовало бы вовлечению в инвестиционный процесс всех возможных источников финансирования и созданию условий для их эффективного использования, тем самым, обеспечивая повышение конкурентоспособности отечественной экономики.

Анализ различных подходов к исследованию инвестиционных процессов показал, что существенные характеристики инвестиционного обеспечения и

вопросы его эффективности являются недостаточно проработанными [1, 2, 3, 4, 6]. Учитывая это, в целях настоящего исследования, под инвестиционным обеспечением инновационных процессов следует понимать совокупность методов, моделей инвестирования, комплекса инвестиционных ресурсов для реализации стратегических целей и задач внутреннего и внешнего инновационного развития предприятий, заключающихся в получении доходов, приращении активов в будущем или достижении иного положительного эффекта за счет ускорения процессов модернизации технологической, организационной, инфраструктурной базы производства.

Использование системного и процессного подходов позволяет охарактеризовать инвестиционное обеспечение инновационных процессов как некую целостность и выявить особенности инвестиционного обеспечения, определяющие его как систему [2, 6]:

- определенная целостность;
- большое число выполняемых функций, параметров и результатов функционирования;
- неравномерные и непостоянные во времени внешние воздействия;
- наличие конкурирующих сторон;
- постоянная связь, которая проявляется при взаимодействии элементов системы и фиксируется в виде определенной структуры;
- отражение взглядов, целей и ценностей промышленных предприятий.

Таким образом, инвестиционное обеспечение инновационных процессов обладает всеми признаками системы: целостность, единая цель и всесторонность. Для системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов первичным является признак целостности, т. е. она рассматривается как единое целое. Взаимодействующими частями этой системы являются цели и задачи; принципы; элементы хозяй-

ственного механизма инвестиционного обеспечения; инвестиционная стратегия, инвестиционная политика и формы их реализации. При этом многие части этой системы являются разнокачественными, но одновременно совместимыми.

В качестве важнейших целей формирования инвестиционного обеспечения могут быть прирост капитала (установление минимально приемлемого темпа прироста инвестируемого капитала в долгосрочной перспективе); обеспечение высокого темпа капитализации производственной сферы промышленных предприятий; рост уровня прибыльности инвестиций и суммы дохода от инвестиционной деятельности; изменение технологической, воспроизводственной и социальной структуры капитальных вложений; темп роста общего объема инвестиционной деятельности в стратегической перспективе; снижение риска инвестиционной деятельности.

В связи с этим стратегической целью формирования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов является обеспечение устойчивых темпов роста инвестиций, создание экономических, правовых и организационных условий для инновационной деятельности, обеспечивающих положительную динамику экономического развития предприятий.

По оценкам экспертов Института экономического развития Всемирного Банка, увеличение объемов НИОКР на 0,1% в семи ведущих странах мира будет увеличивать их факторную производительность на 0,18%. В странах, осуществляющих переход к модели интенсивного использования инвестиций, факторный эффект от увеличения НИОКР составит 0,02%, а в странах с преимущественно экстенсивным использованием естественных факторов производства – только 0,005%. Это означает, что уровень рисков НИОКР в большинстве стран с развивающимися рынками в 36 раз

выше, чем в семи ведущих индустриальных государствах. Следовательно, эффективное инвестирование НИОКР определяет не только активизацию инновационной деятельности но и способствует общему экономическому росту.

Учитывая выделенное принципиальное отличие инвестирования от финансирования, предлагается НИОКР рассматривать как совокупность двух видов деятельности: деятельность, определенную целями компании и направленную на удовлетворение рыночных потребностей, и научно-техническую деятельность, результатом которой являются новая техника и технология, имеющие коммерческую ценность. НИОКР, как стадия реализации инновационного процесса, в большинстве случаев не обладает способностью самофинансирования и напрямую зависит от инвестиционного обеспечения проекта. В этих случаях необходимый объем ресурсов мобилизуется за счет общего объема проектного инвестирования. В тех случаях, когда НИОКР осуществляются автономно от конкретного проекта, необходим и отдельный механизм мобилизации ресурсов.

Говоря об инвестиционном обеспечении НИОКР, можно выделить три большие группы, обобщающие, способы, методы и средства, используемые при формировании инвестиционного обеспечения инновационных процессов [1, 2, 3, 5, 6]:

1. Государственное финансирование, условно подразделяемое на прямое и косвенное финансирование. Прямое финансирование НИОКР из бюджета состоит в непрерывном предоставлении средств государственным научно-техническим учреждениям на основании сметы расходов. Такой способ формирования инвестиционного обеспечения применяется для поддержки отдельных организаций государственного сектора, университетов или их сети, селективной поддержки определенных направлений исследований, осу-

ществляемой в рамках программ различного уровня. Премущества прямого бюджетного финансирования состоят в адресности его предоставления и возможности государственного контроля за использованием средств. Вместе с тем прямая государственная поддержка создает условия для лоббирования, коррупции, а также повышает уровень административных расходов на сопровождение государственных инициатив, однако даже с учетом этих особенностей есть области, где прямая государственная поддержка необходима. Это те направления, которые входят в зону традиционной ответственности правительств: национальная безопасность, поддержка фундаментальных исследований, окружающая среда, здравоохранение. Эти области являются либо социально значимыми, либо такими, в поддержке которых не заинтересован частный сектор (сюда же можно отнести и фундаментальные исследования). Косвенное финансирование, представляющее собой меры, направленные на повышение спроса на результаты НИОКР государственного сектора науки и рост вложений частного сектора в НИОКР, осуществляемые в форме нормативно-правового регулирования условий научной деятельности.

2. Собственные средства предприятий. Финансирование НИОКР за счет негосударственных источников для российской науки сегодня сталкивается с угрозой отсутствия «платежеспособного спроса» на передовые технологии и промышленные нововведения на внутреннем рынке. Наука и научно-техническая деятельность относятся к сфере услуг, и эти услуги должны быть таковыми, чтобы они были востребованы рынком. К сожалению, наш отечественный рынок научных услуг и наукоемкой продукции в настоящее время очень мал. Большинство предприятий не может себе позволить «покупать» услуги науки.

3. Привлеченные и заемные средства позволяют организациям компенсировать недоста-

ток собственных средств. К ним относятся кредитные ресурсы, средства внебюджетных фондов, акционерный капитал и т.д.

Инвестирование определяет конечной целью получение инвестором дохода, поэтому инвестиционное обеспечение НИОКР можно считать эффективным, если данный процесс можно будет считать результативным, т.е. будут созданы условия для коммерциализации прикладных исследований, активизации диффузии инноваций и т.п., что в конечном итоге приведет к укреплению рыночных позиций предприятий.

Таким образом, применительно к НИОКР можно сказать, что инвестиционное обеспечение является своеобразным механизмом регулирования реализации инновационного процесса с целью достижения стратегических целей и задач инновационного развития как отдельных предприятий, так и экономики в целом.

Литература

1. Валинурова Л. С. Формирование и реализация инвестиционной стратегии инновационного развития регионов (статья)//Экономика. Статистика и Информатика. Вестник УМО, 2010 - № 4.
2. Валинурова Л. С., Казакова О. Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник. – М.: КНОРУС, 2005.
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
4. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. -СПб.: Бизнес-Пресс, 1998.
5. Казакова О.Б. Управление венчурными инвестициями на основе опционных моделей. /О.Б. Казакова, И.А. Рожок// Инновации и инвестиции. – 2010 - №1.
6. Лейберт, Т.Б. Инвестиционные аспекты стратегического развития российских предприятий – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009.

Разработка методического инструментария передачи исполнителями научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ результатов заказчикам

Мазур Наталия Зиновьевна,
д.э.н., профессор кафедры инновационной экономики
ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»

В статье предложен методический инструментарий передачи исполнителями научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ результатов заказчиком

Ключевые слова: результаты интеллектуальной деятельности, созданные за счет средств федерального бюджета, управление интеллектуальной собственностью государственными заказчиками, нематериальные активы

Development of methodological instruments implementing the transfer of research and development work results to customers
Mazur N.Z.

The authors propose a methodological tools transmission performers of research and development work results to customers

Keywords: results of intellectual activity created for means of state, management of intellectual property of the state customers, intangible assets

Одна из важнейших проблем эффективного распоряжения результатами интеллектуальной деятельности, созданными на средства государственного бюджета, связана с наличием достоверных и полных данных об этих результатах. В ходе выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее - НИОКР) за бюджетные средства в интересах Российской Федерации в лице государственных заказчиков, создаются результаты НИОКР, которые приняты в отчетных материалах, таких как справка-отчет по НИОКР, калькуляция фактических затрат по НИОКР, перечень результатов научно-технической деятельности, созданных в процессе НИОКР, сохраненная расписка, формы которых утверждены федеральными органами государственной власти, классифицировать на материальные ценности и объекты интеллектуальной собственности, конструкторскую документацию и научно-технические отчеты.

В большинстве случаев заполнение отчетных форм исполнителями НИОКР носит формальный характер и несет в себе цель показать максимально возможный набор полученных результатов, что само по себе правильно. Однако у государственного заказчика, в случае, если по условиям государственного контракта права на результаты НИОКР принадлежат Российской Федерации, возникает еще одна обязанность – отражение их на бухгалтерском учете в заказывающем органе государственной власти в качестве актива. Этот момент остается «за кадром» для предприятий исполнителей НИОКР при заполнении ими отчетных документов, однако без полноценной информации от них чиновники не смогут собрать весь массив сведений о результате НИОКР, достаточный для постановки его на баланс.

Для решения данного вопроса нами предлагается разработка методических рекомендаций о порядке предоставления и заполнения отчетной документации, отражающей сведения о созданных результатах научно-технической деятельности, принимаемых к бюджетному учету в качестве основных средств, материальных запасов, нематериальных активов, при приемке НИОКР (этапов НИОКР), призванных соблюсти баланс интересов исполнителя и заказчика.

В соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 9 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями от 23 июля 1998 г.), все хозяйственные операции, проводимые организацией, в том числе создание или приобретение результатов интеллектуальной деятельности, должны оформляться первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Нормативную базу учета прав на РИД в качестве нематериальных активов, в первую очередь, составляют Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов», утвержденное приказом Минфина России от 27.12.2007 №153н (ПБУ 14/2007), Ин-

струкция по бухгалтерскому учету в бюджетных организациях, утвержденная приказом Минфина России от 30.12.1999 г. № 107-н, Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ17/02 (утв. приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 115н), «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению», утвержденные Приказом Минфина России от 31.10.2000 №94н, Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 34н, Положение по ведению бухгалтерского учета «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 г. № 32н, Положение по ведению бухгалтерского учета «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 г. № 33н., а также новый единый план счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений, закрепленный в Инструкции, утвержденной приказом Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. № 157н.

Существующая нормативно-правовая база в общем случае позволяет включать созданные результаты научно-технической деятельности в состав нематериальных активов, при условии надлежащим образом оформленных прав на эти результаты, а также, если указанные результаты приносятся их владельцу реальные экономические выгоды.

Однако существует определенная проблема, источники которой находятся в различии законодательных основ бухгал-

терского учета в коммерческих и бюджетных учреждениях, являющихся исполнителями, и органов государственной власти, выступающих заказчиками НИОКР. Эта проблема – несколько различные подходы к объекту нематериальных активов и формированию первоначальной стоимости результатов интеллектуальной деятельности исполнителями в целях отражения на бухгалтерском балансе заказчиков.

Практический опыт анализ подобного рода отчетной документации позволил сделать следующие выводы: в отчетной документации отсутствуют или выборочно представлены сведения о сроке полезного использования результатов, не предоставлены сведения о первоначальной стоимости результатов, подлежащих учету. Одновременно были выявлены случаи присвоения первоначальной стоимости объектам, которые не могут являться активами для постановки на учет.

Выходом из данной ситуации видится также разработка государственными заказчиками для исполнителей некоего документа, содержащего порядок формирования Исполнителями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, выполняемых по заказу Минпромторга России, первоначальной стоимости созданных результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Российской Федерации, и устанавливающего требования к осуществлению расчета первоначальной стоимости результатов интеллектуальной деятельности (далее – РИД), необходимой для принятия результатов НИОКР к бухгалтерскому учету в составе нефинансовых активов. Данный документ должен быть разработан в соответствии с внутренним ведомственным нормативным актом об организации работы по обеспечению государственной регистрации прав на созданные результаты научно-исследовательских, опытно-конст-

рукторских и технологических работ, принятию их к бюджетному учету в составе объектов нефинансовых активов, а также по учету, хранению, поддержанию в силе охранных документов, и в соответствии с Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 декабря 2010 г. 157н., утвердившим Инструкцию по применению Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений.

Основные положения, которые должны быть отражены в данном документе приведены ниже.

Объектом нематериальных активов является совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора (государственного (муниципального) контракта), предусматривающего приобретение (отчуждение) в пользу Российской Федерации, исключительных прав на РИД (на средство индивидуализации), либо в ином установленном законодательством Российской Федерации порядке, предназначенных для выполнения определенных самостоятельных функций, а также сложный объект, включающий несколько охраняемых РИД (рис. 1).

2. Исполнитель при формировании фактических затрат на создание РИД осуществляет стоимостную оценку материальных, трудовых и других расходов, связанных с их выполнением.

3. Первоначальная стоимость РИД, созданного Исполнителем в рамках выполнения государственного контракта, и подлежащего отражению в составе нефинансовых активов в бухгалтерском учете Минпромторга России, включает в себя расходы Исполнителя на создание РИД и заложенную исполнителем прибыль.



Рис. 1.

4. Первоначальная стоимость РИД определяется как сумма фактических вложений в их создание, с учетом сумм налога на добавленную стоимость, предъявленных Исполнителю поставщиками и (или) подрядчиками.

5. В первоначальную стоимость РИД включаются затраты на разработку для них необходимой рабочей, конструкторской, технологической, эксплуатационной и иных видов документации.

6. Суммарная стоимость РИД, полученных в ходе выполнения НИОКР, не должна превышать суммы, перечисленной Исполнителю в соответствии с государственным контрактом на выполнение НИОКР.

7. Суммарная стоимость РИД должна быть равна цене государственного контракта (если получен один РИД), или должна составлять цену государственного контракта на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ за минусом первоначальной стоимости результатов НИОКР, полученных в виде объектов основных средств и материалов.

8. Оценка первоначальной стоимости созданных РИД по незавершенным НИОКР Исполнитель производит по фактически произведенным затратам.

9. В расходы на создание РИД включаются:

суммы, уплачиваемые правообладателю (продавцу) в соответствии с договором (государственным (муниципальным) контрактом) об отчуждении (приобретении) исключитель-

ного права на РИД или на средство индивидуализации, в случае, если права на них используются при создании РИД, первоначальная стоимость которого формируется;

регистрационные сборы, государственные пошлины, патентные пошлины и иные аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) исключительных (имущественных) прав на созданные РИД;

вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицам, через которые приобретены права на РИД или на средство индивидуализации правообладателю (продавцу), в случае, если права на них используются при создании РИД, первоначальная стоимость которого формируется;

суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением (созданием) права на РИД или на средство индивидуализации правообладателю (продавцу), в случае, если права на них используются при создании РИД, первоначальная стоимость которого формируется;

суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг при создании РИД согласно договорам, в том числе по договорам авторского заказа (авторским договорам), договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ;

расходы на выплаты по оплате труда сотрудников, непосредственно занятых в процессе создания РИД или в выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ;

расходы на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, уста-

новок и сооружений, других основных средств и иного имущества, расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов, использованных непосредственно при создании РИД, первоначальная стоимость которого формируется;

иные расходы, непосредственно связанные с созданием РИД и обеспечением условий для использования его в запланированных целях.

10. В сумму фактических вложений не включаются:

общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением, созданием РИД;

расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам предшествующих отчетных периодов, которые были признаны доходами и расходами;

расходы, непосредственно связанные с созданием образцов новых изделий (опытных образцов), принимаемых государственным заказчиком по результатам научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в состав нефинансовых активов в качестве основных средств и/или материалов.

Применение данных положений привело бы к пониманию исполнителем, что не все результаты НИОКР становятся активом государственного заказчика, а затраты на них формируют стоимость тех объектов, которые возможно отнести к нефинансовым активам и формированию заказчиком работ единого подхода для всех предприятий-исполнителей.

Литература

1. Мазур Н.З. Особенности управления правами на результаты интеллектуальной деятельности в концернах как холдинговых структурах // Инновации и инвестиции. 2012. №1.

2. Валинурова Л.С. Эффективное управление интеллектуальной собственностью на предприятии (монография) - М.: Издательство «Палеотип», 2012. - 172 с.

Современные требования потребителей к организации деловых встреч и мероприятий

Чудновский Алексей Данилович, д.э.н., проф. ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»
E-mail chudnovskiy@guu.ru

Палшков Дмитрий Александрович, аспирант кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма, ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

В статье показаны специфические предпочтения туристов путешествующих с деловой целью к средствам размещения, оснащенности номера и гостиницы в целом; к местоположению гостиницы и другим особенностям путешествия. Выявлено, что у деловых путешественников из разных регионов мира приоритеты по оснащению номера офисным оборудованием не совпадают, хотя общий перечень желаемого оборудования в основном одинаков. На основании этого выявлен ряд тенденций, которые должны учитываться при разработке продукта и услуг для деловых путешественников.

Ключевые слова: деловые путешествия; гостиница; предпочтения туристов; конференции и выставки; инсентив-туры.

Modern requirements to the organization of business meetings and events
Chudnovskiy A.D., Palshkov D.A

The article shows the specific preferences of tourists traveling on business purpose to accommodation facilities, equipment rooms and the hotel in general, to the location of the hotel and other travel features. Revealed that business travelers from different parts of the world to equip priority number of the office equipment is not the same, although the overall list of desired equipment mainly the same. On this basis, identified a number of trends that should be considered when designing products and services for business travelers.

Keywords: Business Travel; Hotel; Preference of tourists; Conference and Exhibition; Incentives.

Многое в вопросах развития индустрии деловых путешествий зависит от гостиниц, которым необходимо: совершенствовать материально-техническую базу, чтобы она соответствовала последним достижениям науки и техники (это очень актуально для деловых путешественников, так как средства связи и коммуникаций развиваются достаточно быстрыми темпами); уделять особое внимание повышению качества обслуживания, как техническому, так и функциональному; поддерживать и расширять прочные связи с потребителями и другими партнерами по бизнесу (поставщиками услуг, турфирмами, организаторами конгрессов и совещаний, крупными корпорациями и т.д.); учитывать национальные или региональные различия во вкусах и традициях своих потребителей. Это очень актуально, так как различия между предпочтениями деловых туристов и туристов, приезжающих с целью отдыха, существенно различаются. Для эффективной работы с деловыми путешественниками туристским организациям целесообразно особое внимание уделять специализации на услугах индустрии деловых путешествий, что должно способствовать повышению качества обслуживания и возможности наиболее полного удовлетворения потребностей клиентов в соответствии с их целью пребывания в стране.

Опрос персонала ряда московских гостиниц («Космос», «Марриотт Тверская», «Петр Первый», «Золотое кольцо»), специализирующихся на обслуживании деловых путешественников, показал, что данная клиентура предъявляет к гостиницам следующие специальные требования:

1. Удобное месторасположение. Приблизительно 78% всех деловых путешественников считают этот фактор основным при выборе отеля.

2. Чистота и комфорт в номере. Этот фактор идет вторым (67%) и, по всей вероятности, объясняется увеличением среди деловых путешественников количества женщин, которые считают данный фактор основным. Несколько лет назад чистота номеров стояла в нижней части списка приоритетов. Однако этот фактор был основным при принятии решения о повторном посещении гостиницы.

3. Вместимость гостиницы, достаточная для того, чтобы все, собравшиеся на конгресс представители, проживали в одном отеле. Это, простое на первый взгляд, условие становится непреодолимым препятствием для многих отелей, которые никак не отнесешь к разряду малых: дело в том, что иногда группа участников какого-либо конгрессного мероприятия составляет тысячу и более человек. Учитывая другие бронирования, а также тот факт, что деловые клиенты предпочитают одноместное размещение, список гостиниц, соответствующих поставленным требованиям, становится предельно коротким.

4. Цена за номер. Свыше 55% всех деловых путешественников полагают этот фактор важным при выборе отеля, однако, степень его значимости меняется по мере того, как на рынок деловых путешественников приходят более мобильные и состоятельные клиенты [4]. В настоящее время гостиницы пытаются изыскивать разные источники извлечения дополнительных доходов: широко распространяется практика выставления счетов за услуги, которые толку-

Таблица 1

Приоритеты деловых путешественников из разных стран мира к техническому оснащению номера в гостинице

Источник: Кабинет для бизнес-путешественника // Отель. – 2010. - № 2. – с. 22-28.

Платежи	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес
в рублях РФ	66844	100,0	90558	100,0	108299	100,0	76111	100,0	90981	100,0	131383	100,0
в белорусских рублях	35505	53,1	47373	52,3	56913	52,6	37264	49,0	50933	56,0	67038	51,0
в тенге	885	1,3	343	0,4	262	0,2	236	0,3	263	0,3	2090	1,6
в соммах	301	0,5	964	1,1	481	0,4	355	0,5	409	0,4	1036	0,8
в сомони	10	0,0	14	0,0	10	0,0	11	0,0	11	0,0	7	0,0
в долларах США	7	0,0	4	0,0	0	0,0	1	0,0	6	0,0	6	0,0
в евро	28375	42,4	39054	43,1	36425	33,6	30903	40,6	31869	35,0	49278	37,5
в прочих валютах	1718	2,6	2717	3,0	14081	13,0	7328	9,6	7297	8,0	11614	8,8
	43	0,1	90	0,1	127	0,1	114	0,1	194	0,2	313	0,2

ются как «дополнительные» при проведении деловых мероприятий. К ним чаще всего относятся: пополнение мини-баров, сейфы в номерах, перепланировка залов для заседаний, потребление электроэнергии, организация банкетов, услуги барменов при проведении банкетов, рум-сервис, услуги горничных, посыльных, швейцаров, носильщиков, пользование бассейном и спорткомплексом, услуги связи, гарантия бронирования блока номеров на определенные даты и т.д.

5. Принадлежность отеля гостиничной цепи. Предшествующий опыт проживания в отеле, принадлежащем гостиничной цепи, принимают в расчет 33% деловых путешественников. Интересно, что деловые путешественники предпочитают использовать услуги гостиничных цепей из-за предсказуемости уровня сервиса и удобства их резервирования.

6. Наличие в гостиницах соответствующих помещений и технического оборудования для эффективного ведения бизнеса. Конгресс-отели прежде всего, построены для удовлетворения нужд бизнес-клиентов, поэтому в них, как правило, предоставляется полный набор бизнес-обслуживания: проведение телеконференций, услуги секретариата, все виды перевода, использование факсов и Интернет. Интересно отметить, что у деловых путешественни-

ков из разных регионов мира приоритеты по оснащению номера офисным оборудованием не совпадают, хотя общий перечень желаемого оборудования в основном одинаков. Исследование, проведенное журналом «Hotels» показало, что ответы опрошенных журналом респондентов из США, стран Азии и Европы распределились следующим образом (табл. 1). Данное исследование демонстрирует целесообразность учета этих приоритетов при оснащении техническим оборудованием номеров отеля. Таким образом, прежде чем оборудовать номерной фонд гостиницы, целесообразно проанализировать клиентов гостиницы, а именно их национальную принадлежность, так как это позволит наиболее полно учесть их требования, их предполагаемые расходы на проживание, а также выявить перечень дополнительных услуг, пользующихся наибольшей популярностью.

7. Дополнительные услуги. Предложение услуг по проведению конференций оказывает влияние на выбор 33% бизнесменов, а ресторанный сервис и прочие услуги питания - на 22%. Ресторанное обслуживание является наиболее важным для тех путешественников, кто часто совершает поездки, особенно деловых женщин, которые отдадут предпочтение отелям с круглосуточным режимом работы таких служб [2]. Кроме того, го-

стиницы должны обеспечивать разнообразные виды питания: от ресторанов самообслуживания и кафетериев до фешенебельных ресторанов. Проведение компанией «MasterCard» опроса своих клиентов о том, какие факторы являются наиболее важными при выборе отеля при равных условиях местонахождения, цены и чистоты отеля, показало, что 32% опрошенных указали на наличие ресторана, 22% - уровень качества обслуживания, 14% - обстановка комнат, 11% - контингент гостей, 14% - наличие тренажеров и оборудования для отдыха, 13% - безопасность [1]. Обычно отели, специализирующиеся на обслуживании деловых путешественников имеют классность не ниже четырех звезд.

8. Упрощенная и ускоренная процедура выезда (express check-out). Учитывая жесткий режим командировок, напряженное расписание встреч и совещаний, деловому путешественнику крайне необходимо иметь возможность быстрой выписки из отеля. При заезде гость предупреждает персонал службы размещения о необходимости оказания ему подобной услуги и заполняет специальную форму, обязательными полями которой являются его имя, фамилия, сроки проживания, номер кредитной карты и непосредственно его согласие с тем, что после его отъезда с его кредитной карты гостиницей будет списана сумма за оказанные клиенту услуги. Счет будет направлен по номеру факса, предварительно указанному гостем.

9. Наличие программы для постоянных клиентов. Несмотря на то, что программам для постоянных клиентов уделяется большое внимание со стороны гостиничного бизнеса, только 2% посетителей принимают этот фактор в расчет [3]. Клиенты больше интересуются предлагаемыми им возможностями и услугами, чем сбережением денег через такие про-

граммы (причем в большинстве случаев не собственных денег).

На основании анализа состояния функционирования рынка деловых путешествий, а также исследования, проведенного специалистами компании «Benchmark Hospitality International» [3], управляющей рядом гостиниц и конгресс-центров в США и Японии, можно предположить, что для индустрии деловых путешествий в ближайшие годы будут характерны также нижеследующие тенденции:

— в помещениях для проведения встреч и конференций, исходя из соображений безопасности и сохранности конфиденциальной информации, предпочтение будет отдано проводному Интернету. Беспроводной Интернет будет использоваться преимущественно частными пользователями;

— не менее 50% заказов на проведение мероприятий будет поступать через Интернет. В этой связи чрезвычайно важно сконцентрировать маркетинговые усилия на совершенствовании веб-сайтов и их связи с поисковыми системами;

— ожидается рост количества мероприятий научно-технического характера — конференций, симпозиумов, семинаров. Многие из них будут проводиться чаще и носить регулярный характер;

— вопреки общепринятому мнению, проблемы безопасности не останутся приоритетными для организаторов большинства мероприятий. Исключение составят мероприятия, носящие политический характер, а также проводимые в центре крупных городов;

— широко используемый ныне термин «teambuilding», охватывающий большую разновидность инсентив-мероприятий, будет относиться, скорее, к развлекательным групповым программам, а для программ, ставящих своей целью повышение квалификации участников, будет применяться новый термин «experiential learning» - «обучение на практике»;

— в организации питания участников мероприятий особое внимание будет уделяться меню, ориентированному на «здоровое питание». Признана вредной так называемая «диета Аткинса», согласно которой из питания исключаются продукты, содержащие углеводы. Большую популярность приобретают блюда традиционной и вегетарианской кухни;

— все больше участников деловых мероприятий считают непрямым атрибутом здорового образа жизни посещение «спа-процедур». Провести несколько часов в оздоровительном комплексе считается хорошим способом релакса-

ции после утомительных заседаний;

— отмечается увеличение бюджетов мероприятий, проведение большего количества приемов, банкетов, развлекательных мероприятий и одновременно соблюдение жесткого контроля над расходами.

Литература

1. Гуцина Н.А. Особенности управления развитием туристского потенциала как составляющей регионального экономического потенциала // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 23. - с. 34-44.

2. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 200 с.

3. Егорова Е.Н. Международный опыт подготовки кадров сферы туризма и практика обучения менеджеров в российских вузах // Культурная жизнь Юга России. - 2012. - № 46. - с. 96-98.

4. Клименко Т.И. Потребительские предпочтения как фактор формирования рынка делового туризма // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2010. - Т. 130. - с. 465-471.

5. Сетевое преимущество // BusinessTravel. - 2012. - № 7. - с. 16-19.

Образование как фундаментальный процесс развития человеческого капитала

Кулапов Михаил Николаевич, д.э.н., проф., Российский экономический университет им Г.В. Плеханова
Козлов Виктор Васильевич, д.э.н., Российский экономический университет им Г.В. Плеханова
Пономарев Максим Александрович, к.э.н., доц., Российский экономический университет им Г.В. Плеханова

Переход к парадигме экономики знаний заставил мировое деловое сообщество задуматься о роли знаний и управления знаниями в современном обществе, выдвигая новые требования, как перед вузами, так и перед работодателями и выпускниками. Персонал начал рассматриваться не как организационный ресурс, а как капитал, способный приносить доход, тем самым требующий особого к себе подхода. В свою очередь, это еще больше актуализировало проблему повышения качества российского образования, поставив вузы на путь поиска инновационных подходов к обучению. В статье рассматриваются особенности развития человеческого капитала в современных условиях, роль вузов в данном процессе, а также опыт внедрения инновационных технологий в образовательный процесс на примере факультета менеджмента РЭУ им. Г.В. Плеханова.
Ключевые слова: человеческий капитал, образование, вуз, инвестиции, занятость

Education as a fundamental process of human capital development
Kulapov M.N., Kozlov V.V., Ponomarev M.A.

Transition to the knowledge economy paradigm has enforced the international business community to evaluate the role of knowledge and knowledge management in the contemporary society and has placed new requirements on high schools as well as employees and graduates. Human resources have no longer been considered as an organizational resource, but as capital, which brings dividends and thus requires a particular approach. By-turn, it emphasized the issue of enhancement of the quality of Russian education by making universities hunt for innovative approaches in education. This article discusses the peculiarities of human capital development in the modern economy, the role of education in this process as well as the best practices of adoption of innovative technologies in the educational processes based on the experience of faculty of management of Plekhanov Russian University of Economics.

Keywords: human capital, education, high school, investments, employment

Принципиальной особенностью образовательной доктрины большинства стран с развитой экономикой является признание образования сферой национальных интересов, приоритетность её финансирования.

Это вызвано следующими факторами:

- Скоростью происходящих в обществе социально-экономических перемен, устанавливающих новые требования к воспитанию и обучению подрастающих поколений;
- обострением международной конкуренции в сфере образовательных услуг;
- интенсивными процессами глобализации.

В свою очередь, человеческий капитал является средством модернизации экономики, а изменения в экономике, в свою очередь, должны быть направлены на развитие человеческого капитала. [1]

Приоритеты развития российского общества, в том числе сферы высшего образования, претерпели существенное изменение с начала XXI века, что находит должное отражение в официальных документах органов государственной власти нашей страны. Например, в Послании Президента РФ Федеральному собранию на 2013 год подчеркнуто: «...нам необходимо глубоко проработать все аспекты сбалансированного пространственного развития страны, включая и сферу образования. Было бы правильно, чтобы приоритетную поддержку получили те вузы, которые работают в регионах, сотрудничают с крупнейшими предприятиями регионов, вместе с ними продвигают научные исследования и разработки, чьи выпускники уже в период учёбы связывают своё будущее с тем местом, где они живут и учатся». Также в этом Послании было поручено Правительству РФ в двухгодичный срок разработать и внедрить национальную систему оценки качества профессионального образования. [2]

Следует отметить, что между человеческим и вещественным капиталом нет принципиальных различий, так как и тот, и другой приносят доход.

Инвестиции в человеческий капитал, как и любые капитальные затраты, имеют конечную цель – получение прибыли в будущем, в чем и кроется признак капитала. Поскольку этот вид инвестиций опережает вложения в вещественный капитал, собственность на вещественный капитал приобретает вторичное значение. Общество преимущественно ориентированное на инвестиции в профессиональное развитие человека, должно добиваться не только роста продукта, но и более равномерного его распределения.

Образование и квалификация должны обеспечивать наемному работнику дивиденды не только с точки зрения уровня потребления, но и с точки зрения социальной устойчивости в обществе. Поэтому требуется обеспечение гарантий преемственности научных знаний от поколения к поколению, и этот процесс должен быть непрерывным. Образовательный уровень населения предопределяет его способность использовать информацию и технологию для экономического развития, то есть образование есть процесс и результат воспроизводства человеческого капитала, а инвестиции в образование дают экономический результат. При этом различается эффект затрат для субъекта и общества в целом. Для субъекта расходы на получение высшего образования учитываются как непосредственные затраты на обучение, а также сумма упущенного дохо-

да (который мог быть получен субъектом в то время, когда он проходил обучение). Для общества в целом и отдельной организации в частности необходимо рассматривать не затраты на подготовку, а инвестиции в ее осуществление.

Высшее образование может коренным образом изменить не только объем имеющихся у студентов знаний, но и способности их мышления, если разумеется, сам преподаватель владеет основами развития критического мышления и интерактивными методами обучения.

Высшее профессиональное образование потенциально обеспечивает более высокие заработки и возможности трудоустройства для граждан [3] за счет возрастания производительности труда. Кроме того, наличие высшего образования, в принципе, является дополнительной защитой работников во время безработицы. Так, например, в США (штат Техас, население – 25 млн. чел.) в 2010 г. в период экономического кризиса доля безработных с высшим образованием составила 4,4 % населения штата, в то время как доля безработных, не закончивших среднюю школу, составила 16% населения штата. [4]

В развитии человеческого капитала в части образования в XXI в., очевидно, будут происходить наиболее кардинальные изменения, поскольку новый тип организации общественной жизни настоятельно требует увеличения сроков получения образования и профессиональной подготовки, перманентного появления новых профессий и специальностей, смещения акцентов в формах и видах обучения (прежде всего в сторону дистанционного, или открытого образования). Так, уже сегодня прогнозируются существенные изменения в подготовке управленческих кадров соответствующего профиля. Если, например, в индустриальном (или экономическом) обществе ведущую роль играли вначале инженеры, а затем экономисты и финансисты, то в нарождающемся

постиндустриальном обществе наиболее значимыми становятся менеджеры, юристы, маркетологи, а на более поздних этапах развития – психологи, социологи и другие профессионалы в области управления человеческими ресурсами.

В целом успех в развитии каждого государства в современных условиях будет зависеть от успехов в области образования. Чем больше средств инвестирует государство в образовательную сферу и чем более эффективными будут его усилия, тем благоприятнее окажется его социальная будущность и тем значительнее будет его место в мировом сообществе, поскольку главным богатством в постиндустриальном обществе являются знания и основанная на нем информация, не капитал (машины и деньги), как в индустриальной цивилизации, а именно знания, которые неограниченны, доступны каждому и не уменьшаются при их потреблении.

Теория человеческого капитала, безусловно, не лишена недостатков. Критики утверждают, что дополнительный доход не есть результат исключительно инвестиций в образование, что инвестирующие в образование имеют больше врожденных способностей и у них более высокие социальные мотивы. Тем не менее, образование остается важным элементом эффективности работника, потому что более способному человеку проще достичь высокого уровня образования. Следовательно, оно служит сигналом и для работодателя о возможностях работников. В связи с этим, без признания необходимости дифференцирования доступа к качественному образованию не может быть и речи о повышении человеческого капитала государства.

Отмечая неоднородность человеческого капитала, Г. Беккер обращает внимание на общепрофессиональную подготовку, применимую вне пределов фирмы, человеческий капитал общего назначения, и спе-

циальную подготовку, пригодную лишь для занятия тех или иных рабочих мест внутри фирмы. Последняя обеспечивает работнику лучшие перспективы в этой организации, но одновременно привязывает его к ней, ограничивая мобильность. Образование и производственная подготовка должны быть нацелены, прежде всего, на развитие познавательных способностей и должны продолжаться по существу в течение всей трудовой жизни.

Одной из центральных проблем в третьем тысячелетии для России является повышение качества образования.

Эта проблема еще раз была подчеркнута заместителем министра образования и науки РФ Климовым А.А. в качестве одной из главных задач реформирования высшей школы: «Понятие [«качество образования»] это весьма многогранное, поэтому простых решений здесь нет. Начну с того, что приобретенные в вузе выпускником знания и навыки должны удовлетворять требованиям современной экономики. Для установления такого соответствия, согласно Указу президента РФ, разрабатываются 800 профессиональных стандартов, определяющих требования к знаниям и навыкам специалистов. Выпускник вуза должен им соответствовать, чтобы быть востребованным на производстве». [5]

Тенденции и проблемы, проявившие себя в той или иной форме в последние годы в российской системе образования, а также предпринятые в последнее десятилетие попытки ее реформирования лежат в русле общемировых. Специфика (и парадокс) реформ образовательной сферы в России в том, что параметры российской системы образования во многом сходны с параметрами, достигнутыми в этой области развитыми странами, а экономические показатели, как развития страны, так и системы образования – с показателями стран развивающихся.

В Российском экономичес-

ком университете имени Г.В. Плеханова, первом экономическом вузе России, качеству и инновационной составляющей научно-образовательного процесса, как и в большинстве ведущих отечественных вузов, уделяется приоритетное внимание. Так, например, на факультете менеджмента РЭУ им. Г.В. Плеханова, инновационными элементами научно-образовательного процесса, направленными на повышение качества подготовки выпускников (помимо формальных аккредитационных требований Минобрнауки РФ), можно считать:

1) Учебно-тренировочный комплекс «Учебная корпорация», запатентованный в 2006 г. и применяемый при подготовке студентов факультета менеджмента (в ответ на существующие и перспективные требования работодателей). Он представляет собой комплекс программных, технических и методических средств, реализующих идею практического обучения компьютерным технологиям и математическим методам в процессе управления корпорацией. [6]

Использование данного комплекса в учебном процессе обеспечивает:

- освоение студентами различных подходов к моделированию бизнес-процессов с помощью инструментальной среды ARIS (структурный анализ, объектно-ориентированный подход и др.);

- апробацию в условиях, максимально приближенном к реальной рыночной среде, получаемых студентами в ходе обучения теоретических и практических знаний (по дисциплинам: стратегический менеджмент, инновационный менеджмент, производственный менеджмент, инвестиционный менеджмент и др.) на базе корпоративной информационной системы MySAP Business Suite с использованием бизнес-игры «SAP ERP SIM».

2) Проведение итоговой аттестации выпускников с использованием компьютеризированно-

го экзамена по экономическим дисциплинам (запатентован в 2006 году), состоящем в защите на государственном экзамене организационно-управленческого проекта, что реально гарантирует трудоустройство большей части выпускников факультета до окончания обучения.

3) Центр развития лидерства и карьеры, комплекс мастер-классов и тренингов ведущих транснациональных и российских компаний (SAP, Росатом, М-Видео и т.д.), направленный на развитие лидерства и повышение конкурентоспособности студентов факультета на рынке труда.

4) Развитие международной мобильности студентов путем их участия в программах встроенного обучения в 90 зарубежных вузах-партнерах (Китай, Канада, Великобритания и др.), международных бизнес-неделях по решению кейсов (Нидерланды, Чехия и др.) и прохождения стажировок в иностранных компаниях (Китай и др.).

5) Участие студентов в проектной деятельности малого инновационного предприятия (ООО «Интеграция»).

В России создание МИП при вузах стало юридически возможным в 2009 году после принятия Федерального закона № ФЗ-217 от 02.08.2009 г.: «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

6) Бизнес-инкубатор РЭУ им. Г.В. Плеханова, созданный по инициативе сотрудников факультета менеджмента (в 2010 году по версии Forbes вошел в пятерку самых эффективных российских бизнес-инкубаторов, работающих при вузах). [7] Целью его деятельности является формирование благоприятных условий для развития проектной, исследовательско-инновационной и предпринимательской деятельности в Университете путем це-

левой поддержки студентов, магистрантов и аспирантов, желающих создать собственный бизнес. Бизнес-инкубатор ежегодно объединяет вокруг себя 50-60 инновационных проектов; выпускает 4-5, обеспеченных инвестированием стартапов, приносящих прибыль. Студенты при этом имеют возможность совмещать свой бизнес с учебой.

Современный работник, если он не желает быть вытесненным из сферы трудовой деятельности, должен обладать широкими и динамичными знаниями. Их широта и способность выполнять многие функции – потенциальная гарантия устойчивой занятости в современном высокотехнологическом производстве. Именно предшественники сквозных профессий будут определять облик занятой рабочей силы в развитых странах мира, включая Россию. Таким образом, развитие человеческого капитала тесно связано с совершенствованием системы непрерывного образования, которое все больше должно рассматриваться не как научение, а как развитие индивида в самом процессе обучения и сопряженной с ним трудовой деятельностью вне образовательной сферы. Впрочем, последовательная реализация установки на развитие индивида с необходимостью приведет к замене концепции человеческого капитала на концепцию человеческого потенциала в его всестороннем раскрытии.

Литература:

1. Розанова Т. Человеческий капитал: требования времени. // Инновации в регион - № 1 (11), 2012.
2. <http://президент.рф>
3. Олейникова О.Н. Проблемы финансирования профессионального образования за рубежом. // <http://www.inauka.ru>
4. <http://www.cppp.org>
5. Климов А. Необходимо повышать качество образования // <http://минобрнауки.рф>
6. <http://www.fmen-rearu>
7. <http://www.forbes.ru>

Влияние факторов на размещение свиноводства

Гегамян Николай Суменович,
д.э.н., проф.
Василенко Владимир Петрович,
д.э.н., проф.
Российский государственный аграрный заочный университет

В статье рассмотрены факторы размещения производства свинины с учетом региональных и местных особенностей: ресурсы кормов и условия их производства; транспорт; трудовые ресурсы; водные ресурсы; география потребителей. В статье представлена схема размещения производства свинины на разных уровнях. Приведены примеры из отечественного и зарубежного опыта размещения свиноводческих комплексов. Ключевые слова: свиноводство, факторы размещения

The influence of the factors on the placement of pork
Gegamyan N.S., Vasilenko B.P.

The article considers the factors of production of pork with regard to regional and local peculiarities: the resources of the feed and the conditions of their production of; transport; human resources; water resources; geography of the consumers. The article presents a scheme of pork production at different levels. Are examples of national and international experience placement pig-vodcheskih complexes.

Keywords: pork, factors of placement.

Большинство экономистов, определяя факторы размещения сельскохозяйственного, а также промышленного производства, не делают различий между принципами размещения, региональными и местными особенностями, размещением производства в масштабе страны или отдельного региона (экономического района, республики), факторами размещения объемов производства в целом и отдельных предприятий. Между тем на необходимость этого деления обращали внимание еще экономисты в начале XIX в. Они установили, что на «макроразмещение» предприятий, т.е. выбор района, влияют материалы, энергия, климат, транспортные устройства, рабочая сила, специфические преимущества тех или иных мест, денежный рынок и рынок сбыта. На «микроразмещение» предприятий, т.е. выбор площадки их строительства, действуют наличие пространства для дальнейшего расширения, обеспеченность рабочей силой, уровень развития транспорта, близость к местным торговым центрам, условия пожарной охраны, водоснабжения и санитарно-гигиенические. Иными словами, на каждом уровне решения задачи размещения производства состав факторов и степень их влияния в различных условиях неодинаковы.

Проблема размещения отраслей животноводства, в том числе свиноводства в целом и крупных свиноводческих комплексов по регионам России, является очень сложной; при ее решении должны учитываться различные факторы, воздействующие на этот процесс. Сложность заключается в определении влияния этих факторов на результаты размещения, в переплетении внешних (межотраслевых и внутриотраслевых) и внутрихозяйственных связей, а также в необходимости сведения разнородных затрат к единым в методическом плане и т.д.

В ходе исследования были определены главные факторы, оказывающие влияние на размещение объемов производства продукции животноводства в масштабе страны (общие для отраслей животноводства): ресурсы кормов и условия их производства; транспорт (условия транспорта и связи); трудовые ресурсы (размещение, наличие и возможность привлечения дополнительной рабочей силы); водные ресурсы (возможность мелиорации кормовых угодий и водоснабжения комплексов); география потребителей (потребность районов в продукции, близость к потребителю и условия сбыта).

Дополнительно к общим факторам, характерным для всех отраслей животноводства, свиноводству рекомендуется более детальная расшифровка важнейшего для размещения отраслей фактора - ресурсы кормов. Выделяют четыре группы кормов, которые в разной степени оказывают влияние на размещение отдельных видов продуктов животноводства: концентрированные (в том числе комбикорма), объемистые (силос, сенаж, зеленые корма, грубые корма), в том числе пастбищные, отходы пищевой и перерабатывающей промышленности.

Потребности в воде следует разделить на две группы: для нужд комплексов (поение животных, приготовление кормов и другие технологические нужды - вода питьевая) и полива кормовых угодий.

Таким образом, для всех отраслей общими принципами размещения производства являются системность в решении проблемы, очередность в составлении схемы размещения, обоснованность размеров предприятий и темпов их развития, сбалансированность размещения отраслей и крупных комплексов, обеспече-

ние повышения качества и эффективности производства.

Оценивая размещение производства отдельных видов животноводческой продукции, можно отметить, что наиболее сильно на размещение производства влияют кормовые и трудовые ресурсы как наименее транспортабельные. О решающем значении этих факторов свидетельствует и структура затрат на производство единицы продукции.

В общих затратах на производство продукции свиноводства оплата труда и расход кормов составляют около 75-85%, в том числе оплата труда - в пределах 5-15, расход кормов 60-75%, в зависимости от вида обеспечения кормами ферм и комплексов.

Анализ статистических данных показывает, что основное производство свинины в Российской Федерации сосредоточено в зернопроизводящих регионах. В европейской части страны по производству свинины выделяются Центральный, Северо-Кавказский и Поволжский федеральные округа, в восточной - Западно-Сибирский и Уральский. По удельному весу свинины в общем производстве мяса невысокие показатели имеют Дальневосточный и Северо-Западный федеральные округа.

Региональность в производстве свинины характерно и для других стран. Так, в США в конце 90-х годов в Кукурузном поясе было сконцентрировано 50% всех свиней страны, в Северных равнинах - 14, в Озерных штатах и Аппалачах - по 12% [2].

На размещение свиноводства решающее влияние оказывает география потребителя. В связи с этим производство свежееохлажденной или парной свинины, как наименее транспортабельной продукции, должно размещаться вблизи рынков сбыта, в пригородной зоне. Однако по мере улучшения дорог, применения крупных рефрижераторов радиус поставки свежееохлажденной или парной свинины к городам увеличивается. Например, в США даже при хорошей дорожной сети вначале свежееохлажденную и парную свинину перево-

зили не дальше 150 км, а в новых рефрижераторах - более чем за 600, а в отдельных случаях - за 1500 км [1].

Несмотря на значительный опыт проектирования и размещения животноводческих ферм и комплексов промышленного типа, факторы их размещения исследованы недостаточно. Эти факторы можно разделить на общие, единые для всех типов комплексов, и специфические, свойственные для каждого из них. Специфические факторы вызваны особенностями технологии производства, материало- энерго- и трудоемкостью производства, транспортной способностью сырья и готовой продукции, характером производственных связей и др.

Мировой опыт показывает, что магистральным путем развития отрасли является производство свинины на крупных предприятиях промышленного типа, поэтому следует рассмотреть теоретические основы их размещения.

Размещение больших объемов производства свинины наиболее обоснованно может быть осуществлено в несколько этапов, так как определение в масштабе области, республики или федерального округа сразу нескольких строительных площадок крупных комплексов - практически неразрешимая задача. Решение сопряжено с перебором бесчисленного множества вариантов, привлечением обширной информации, которую сложно обработать даже с помощью электронно-вычислительных машин. Появляется необходимость в выделении следующих этапов: определение района, затем хозяйства, пункта и наконец - площадки строительства комплекса. Это, как свидетельствует опыт размещения крупных комплексов, не только упрощает решение задачи, но и повышает точность результатов.

В масштабе страны обычно размещаются только крупные и сложные комплексы на покупных кормах. При строительстве таких комплексов необходимо использовать прогрессивные технологии и соответствующее им оборудование. Продукция с

этих комплексов должна поступать в федеральный фонд. В большинстве случаев это свиноводческие комплексы размером 36 -, 54 -, 108 тыс. голов в год и более.

Размещение остальных типов комплексов проводится обычно в масштабе области, края, автономной республики. В масштабе страны, по республикам и федеральным округам проводится размещение объемов производства продукции. При этом должен выделяться объем производства продукции на крупных комплексах промышленного типа. Следующим этапом является размещение производства каждого вида продукции, в том числе на крупных комплексах промышленного типа в масштабе республик и областей. В масштабе областей эти показатели доводятся до районов и конкретных хозяйств.

В настоящее время при размещении объемов производства продукции по республикам и областям не выделяются объемы производства продукции на крупных комплексах. Необходимость этого обоснована нами при составлении схем их развития и размещения.

При решении вопроса о том, что подразумевать под районом строительства животноводческих комплексов необходимо учитывать удельный вес продукции комплекса в общем объеме ее производства в той или иной территориальной единице и характер производственных связей комплекса. Удельный вес комплексов в общем объеме производства продукции области, края, автономной республики отличается по зонам страны. Так, удельный вес продукции комплекса мощностью 108 тыс. голов свиней в год в общем объеме производства продукции в общественном секторе в областях с развитым свиноводством составляет от 10 до 25%, в областях с низким уровнем развития свиноводства - от 80 до 100%; удельный вес продукции комплекса мощностью 24 тыс. свиней в год колеблется в пределах 1,5-20%. Производственные связи таких комплексов весьма обширны. Например, концентраты, являющиеся основным видом корма, по-

ступают из нескольких областей.

Таким образом, крупные предприятия по производству свинины занимают значительный удельный вес в общем производстве продукции области, их производственные связи выходят за рамки административных районов. Поэтому в качестве района строительства комплексов по выращиванию и откорму 36-, 54- и 108 тыс. свиней в год можно принять область, комплексов мощностью 12 и 24 тыс. свиней в год - район.

Удельный вес продукции комплексов по производству свинины в Вологодской, Московской, Тверской и Тюменской областях составляет свыше 90% от общего ее производства. В настоящее время производственные связи комплексов по производству свинины обычно выходят за рамки области. Племенных животных в товарные хозяйства или откормленных свиней на мясокомбинаты поставляют не только в свой регион, но и за его пределы (межобластной или межреспубликанский обмен). Исключение составляет обеспечение населения свежесохлажденной или парной свиной (преимущественно в районах крупных городов и промышленных центров). Так, средний радиус доставки в Москву свежесохлажденной свинины составляет около 130 км (до 500 км), а замороженной - свыше 1000 км.

В ближайшей перспективе на первый план выдвинуты следующие задачи: строительство новых и освоение действующих мощностей крупных свиноводческих предприятий промышленного типа, их постепенная реконструкция и модернизация, развитие производственной и социальной инфраструктуры. К сожалению, пока не получают распространения и межрайонные комплексы по откорму и репродукции свиней, хотя этот путь является наиболее перспективным с точки зрения экономики и экологических требований к производству свинины (рассредоточения отдельных этапов производства по разным объектам на значительном удалении друг от друга).

Под пунктом «строительство свиноводческого предприятия» следует понимать населенный

пункт, вблизи которого выбирается площадка для строительства фермы или комплекса. Рост концентрации производства потребовал увеличения санитарных расстояний между животноводческими объектами и населенными пунктами. В пределах 300-2000 м (в зависимости от типа и размера животноводческого комплекса). В связи с этим животноводческие предприятия размещаются в удалении от населенных пунктов в составе производственных центров или сами образуют производственный центр.

Вопрос размещения свиноводческих предприятий следует решать дифференцированно от планируемого периода. На отдаленную перспективу рекомендуется определять только район строительства комплексов (при этом для мелких и средних предприятий может быть определена только общая, суммарная производственная мощность), на ближайшую - район, хозяйство и пункт строительства. Выбор площадки должен производиться при решении вопроса о проектировании и строительстве каждого конкретного свиноводческого предприятия, в процессе составления технико-экономических обоснований (ТЭО) или обосновывающих материалов (ОМ) его проектирования и строительства.

В экономической литературе удалось обнаружить рассмотрение только отдельных факторов размещения животноводческих ферм и комплексов. В большей степени изучены факторы и условия, определяющие выбор площадок для строительства животноводческих предприятий и других производственных объектов; они нашли отражение в рекомендательной, методической и нормативной литературе. В наименьшей степени исследованы факторы размещения свиноводческих предприятий в масштабе страны, экономического района, области. В результате в практике размещения ферм и комплексов нередко преобладает интуитивный подход. Можно привести множество случаев, когда в основу выбора мест строительства свиноводческих предприятий были положены волевые указания, финансовые

возможности тех или иных хозяйств, организаторские или другие способности руководителей, стремление равномерно распределить между хозяйствами выделяемые капитальные вложения и т.п.

Во многих случаях свиноводческие фермы и комплексы различной мощности размещались без необходимых технико-экономических обоснований, без анализа возможных мест, отведенных под строительство, и форм воспроизводства основных фондов. Это удорожало строительство предприятий, увеличивало эксплуатационные затраты. При размещении ферм и комплексов не всегда учитывали вопросы создания кормовой базы, обеспечения рабочей силой, водой и др. В результате стоимость строительства комплекса иногда оказывалась в 1,5-2 раза больше запланированной.

Размещение крупных ферм и комплексов в масштабе страны по существу сводилось к размещению производства продукции свиноводства, которое могло быть выполнено при составлении схемы развития и размещения сельскохозяйственного производства. При этом следовало решать также следующие вопросы развития и размещения комплексов: определение объемов производства продукции в планируемом периоде на новых комплексах, количество и размещение крупных комплексов с использованием покупных кормов.

Объемы производства продукции на новых свиноводческих фермах и комплексах могут быть установлены в изложенной выше последовательности на основе балансовых расчетов. Определив дефицит мощностей и ту его часть, которую необходимо и экономически эффективно покрыть за счет реконструкции старых и строительства новых ферм и комплексов, решается вопрос о размещении этих предприятий по областям, краям, республикам и федеральным округам, устанавливается количество свиноводческих ферм и комплексов разных типоразмеров.

Чем меньше размер территориальной единицы, в масштабе которой решается задача

Таблица

Факторы и степень их влияния на размещение свиноводческих ферм и комплексов в области

*Для предприятий средней и малой мощности.

**Для крупных предприятий.

Факторы	Степень влияния факторов (1 - слабое, 2 - сильное, 3 - решающее)		
	наименование комплексов		
	с законченным циклом	репродуктивный	откормочный
Сложившаяся специализация хозяйств на производство данного вида продукции и планы ее развития	2	2	1
Наличие комбикормового завода (ресурсы комбикормов)	2*-3**	2	1
Имеющиеся ресурсы кормов и возможности увеличения их производства для обеспечения потребности комплекса к моменту ввода его в эксплуатацию	2*-3**	2	3
Наличие земель для утилизации навозных стоков и условия их утилизации	2*-3**	1*-2**	1
Наличие и размещение предприятий перерабатывающей промышленности	2*-3**	1	2*-3**
Наличие трудовых ресурсов, возможности и условия привлечения рабочей силы	2*-3**	1*-2**	1
Водные ресурсы	2	2	2
Электроэнергетические ресурсы	2*-3**	2*-3**	1-2
Ресурсы молодняка животных, плотность производства молодняка, размеры хозяйств-пайщиков	1-2	1-2	3
Плотность дорожной сети с твердым покрытием	2*-3**	2*-3**	1
Мощность строительной базы и наличие подрядных строительных организаций	1*-2**	1*-2**	3
Удаленность от пункта получения топлива и материальных ресурсов	2	2	1

размещения комплексов, тем большее число факторов должно при этом учитываться. Так, при размещении крупных комплексов в области, крае, республике необходимо учитывать ресурсы воды, топлива, электроэнергии, возможность использования навозных стоков; требования к охране окружающей среды от загрязнения; наличие необходимых площадок для строительства. Для крупных комплексов, которые часто не имеют собственной кормовой базы и используют покупные корма, большое значение также имеет близость железнодорожной линии; для крупных предприятий по откорму свиней - ресурсы молодняка для обеспечения их поголовьем в соответствии с установленным ритмом работы; для репродуктивных ферм - наличие предприятий по откорму свиней.

На основе обобщения литературных источников, мнений отдельных специалистов, имеющегося в нашей стране и за рубежом опыта разработки схем размещения производства, исследований по определению ареалов наиболее эффективного размещения отдельных отраслей животноводства, разработана и предлагается для производства оценка факторов размещения.

Состав факторов и степень их влияния на размещение различных типов и размеров комплексов в области (выбор района и хозяйства, в котором целесообразно и эффективно строительство комплекса) приведен в табл. 1.

Оценка доли влияния предложенных факторов на выбор районов и хозяйств строительства свиноводческих предприятий дана в трехбалльной сис-

теме: 1 - слабое, 2 - сильное, 3 - решающее [2]. Эта оценка выполнена исходя из накопленного опыта размещения животноводческих комплексов и проведенных исследований применительно к современному этапу развития агропромышленного комплекса, достигнутого уровня развития электрификации сельского хозяйства, сложившегося в различных районах страны, уровня обеспеченности рабочей силой и других условий. Например, степень влияния трудовых ресурсов на размещение всех типов комплексов определена как слабая или сильная. С одной стороны, сравнительно небольшая потребность комплексов в рабочей силе, а с другой - имеющаяся возможность привлечения рабочей силы из других хозяйств за счет предоставления благоустроенной жилой площади и обеспечения более высокого уровня культурно-бытового обслуживания. Как правило, сложнее обеспечить рабочей силой предприятия малой и средней мощности, которые размещаются в глубинке и имеют более тяжелые условия труда. Жилые поселки при этих фермах в большинстве случаев небольшие, поэтому в них сложно достичь современного уровня культурно-бытового обслуживания населения. На фермах малой мощности сложно создать необходимые санитарные и бытовые условия для работающих. В связи с этим для таких предприятий оценка фактора «трудовые ресурсы» определена как сильная и решающая.

Возможность получения комбикормов с имеющегося, расширяемого или строящегося комбикормового завода определена для размещения свиноводческого комплекса как слабый, сильный или решающий фактор (оценки 1-3) в зависимости от типа и размера комплекса. В составе комплексов размером 108 тыс. голов в год и более обычно строится собственный комбикормовый завод. Поэтому влияние фактора «ресурсы комбикормов» в данном случае слабое или незначительное. Для комплексов размером 24-54 тыс. свиней в год наличие комбикормового завода и возможность получения комбикормов - решающие факторы.

Мелкие фермы и комплексы, использующие корма собственного производства, могут иметь в своем составе комбикормовый цех, поэтому на размещение таких комплексов наличие комбикормового завода оказывает слабое влияние.

Однако в настоящее время при фермах и комплексах среднего и малого размеров уже начали строиться комбикормовые цеха, поэтому ресурсы комбикормов оказывают слабое или сильное влияние на размещение таких предприятий.

Наличие строительной базы и подрядной строительной организации оказывает слабое или сильное влияние на размещение свиноводческих предприятий в зависимости от их мощности. Это определяется тем, что практически ни одна районная подрядная строительная организация не сможет осуществить строительство такого крупного и сложного объекта, каким является комплекс на 108 или даже 54 тыс. свиней в год. В этом плане административные районы и тем более хозяйства области имеют одинаковые возможности. Такие комплексы строят обычно мощные строительные организации, а комплексы небольшого размера в большинстве случаев - районные подрядные организации и даже хозяйственным способом, поэтому на размещение таких предприятий рассматриваемый фактор оказывает решающее влияние.

Большое влияние на размещение свиноводческого предприятия оказывают сложившаяся специализация хозяйств и перспективные планы ее развития. Это влияние особенно сильно при выборе районов и хозяйств для строительства свиноводческих ферм и комплексов. Именно в этих отраслях высок уровень специализации, концентрации и межхозяйственной кооперации производства. Комплексы по производству свинины будут строиться в ограниченном числе хозяйств, прежде всего в хозяйствах, специализированных на производстве данных видов продукции.

Создание крупных комплексов может вызвать изменение структуры сельскохозяйственного производства как в хозяй-

ствах, в которых они будут размещаться, так и в других хозяйствах региона. Степень изменения сложившейся организационно-производственной структуры хозяйств зависит от вида комплекса. Если размещается комплекс, использующий собственную кормовую базу, то это увеличит долю кормовых культур в структуре посевных площадей. Чем крупнее предприятие, тем выше удельный вес кормовых культур, достигающий 80% и более.

Таким образом, размещение крупного свиноводческого комплекса, использующего корма собственного производства, выдвигает необходимость перепрофилирования близлежащих хозяйств растениеводческого профиля на производство продукции, которая необходима данному предприятию, и изыскания путей для пополнения кормовых средств путем их производства в других хозяйствах района. Вопрос о том, какие отрасли должны ликвидироваться, каково должно быть соотношение оставшихся, в значительной степени определяется имеющимися в хозяйстве основными фондами и естественными сельхозгодиями и другими условиями. Все это свидетельствует о том, что сложившаяся специализация хозяйств - важнейший фактор размещения специализированных свиноводческих ферм и комплексов.

Таким образом, из множества факторов, определяющих выбор района и хозяйства для строительства крупных свиноводческих предприятий, решающее значение имеют транспортный, возможности и условия утилизации навозных стоков и охраны окружающей среды, наличие электроэнергетических ресурсов. Важное значение имеет также возможность выбора соответствующей площадки под строительство. Для свиноводческих ферм и комплексов, использующих покупные комбикорма и имеющих собственные комбикормовые заводы, первоочередное значение имеет наличие железной дороги или возможность строительства железнодорожной ветки небольшой протяженности.

На размещение крупных предприятий по откорму мо-

лодняка решающее влияние оказывают ресурсы молодняка, возможность получения его при меньшем радиусе доставки и из меньшего числа ферм-поставщиков, благополучных по ветеринарному состоянию, а на репродуктивные фермы - наличие откормочных предприятий.

Сильное или даже решающее влияние на размещение крупных комплексов оказывают близость комбикормового завода, мясокомбината, возможность бесперебойного обеспечения комплекса электроэнергией, плотность дорожной сети для доставки молодняка животных в соответствии с ритмом производства. Ресурсы кормов, молодняка животных и развитие транспортной сети - важнейшие факторы, определяющие размещение комплексов по откорму и репродукции.

Решающее значение на размещение крупных ферм и комплексов оказывают кормовые ресурсы, близость потребителя, наличие рабочей силы и строительной организации.

В масштабе области выбор районов и хозяйств для строительства свиноводческих предприятий различной мощности производится в следующей общей последовательности. Размещению свиноводческих предприятий на планируемый период должны предшествовать проведение расчетов по балансу производственных мощностей и составление схемы размещения и специализации сельскохозяйственного производства с учетом его концентрации и межхозяйственной кооперации; определение специализации каждого хозяйства и распределение по ним объемов производства; паспортизация имеющихся ферм с целью определения возможности и целесообразности их реконструкции и расширения. После этого намечаются возможные варианты размещения новых комплексов в увязке с реконструкцией и расширением действующих ферм. При этом изучается мнение специалистов хозяйств, районных, областных, краевых и республиканских органов. Предыдущий опыт строительства животноводческих комплексов в нашей стране показал, что по каждой отрасли животноводства программа строитель-

ства по области включает в себя не более десяти комплексов на пятилетний период.

Определяются несколько вариантов размещения свиноводческих предприятий с учетом рассмотренных выше факторов. По каждому из них проектной организацией строительного профиля (головная организация) совместно с проектными организациями по землеустройству, мелиорации и водного хозяйства изучаются условия строительства ферм и комплексов по всем намеченным вариантам, в том числе вопросы создания кормовой базы, мелиорации кормовых угодий, утилизации навозных стоков и др.

По каждому варианту размещения свиноводческих предприятий определяются единовременные и эксплуатационные затраты, а также затраты на организацию кормовой базы, мелиоративное строительство и дорожное строительство, строительство вне площадочных инженерных сетей и жилищное и культурно-бытовое и др. Наиболее рациональный вариант выбирается по минимуму приведенных затрат всего комплекса работ на строительство новых свиноводческих предприятий, реконструкцию и расширение действующих ферм. При этом большое значение получили факторы, которым ранее уделялось недостаточно внимания (охрана окружающей среды и др.).

Таким образом, на основании вышеизложенного необходимо выделить несколько уровней (ступеней, этапов) размещения производства свинины: специализированное предприятие > административный район > область > экономический район (федеральный округ) > отрасль. Каждому из перечисленных уровней свойственны свои задачи, решение которых зависит от специфических особенностей только этого уровня. Следует учитывать, что изолированное решение проблем того или иного уровня системы размещения не обеспечивает организацию структуры производства в целом и может вызывать отрицательные последствия. Так, если при размещении специализированного предприятия исходить только

из отраслевой схемы размещения, то можно вызвать чрезмерную концентрацию производства в отдельных районах.

Следовательно, между всеми перечисленными уровнями размещения производства должна быть строгая очередность в решении и соподчиненность. Таким образом, разработка предложений по размещению в районах специализированных свиноводческих предприятий и оптимизации их размеров должна предшествовать разработке отраслевой схемы размещения, т.е. разработку схем размещения целесообразно проводить по этапам, приведенным на рис. При этом следует учитывать, что нарушение изложенного принципа поэтапности, или соподчиненности, может вызвать несогласованность и хаотичность в решении этой важной проблемы.

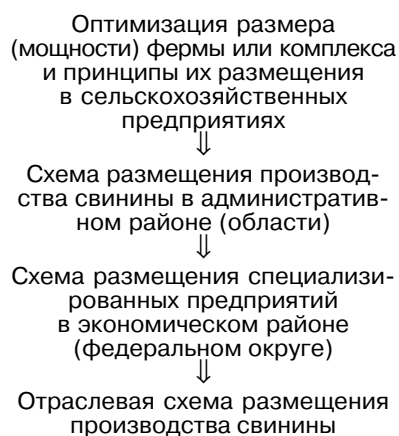


Рис. 2. Схема размещения производства свинины на разных уровнях

При разработке схем размещения особое внимание должно уделяться принципу оптимизации размеров размещаемых предприятий, так как от этого зависит эффективность реконструкции или нового их строительства в той или иной природно-климатической зоне. Прямая взаимосвязь между размещением производства и оптимальными размерами предприятий предполагает совместное решение этих вопросов на уровне районов и областей. Производственный опыт разработки районных схем размещения показывает, что в каждом конкретном случае имеется много вариантов.

В условиях рыночной экономики в нашей стране и зару-

бежных государствах в последние годы возрос интерес к изучению факторов размещения производства свинины. Это вызвано усложнением характера производства, обострением конкуренции, что вынуждает предпринимателей использовать даже небольшие преимущества от размещения производства в тех или иных местах или районах. Размещение производства в целом и отдельных предприятий в частности рассматривается как важнейшее средство экономии вложений, получения прибыли и проводится по очень детальной программе, учитывающей множество различных факторов. Например, одна из крупнейших американских монополий «Дженерал электрик» изучает район и пункты для размещения своих предприятий и рынков сбыта их продукции по специальному руководству, учитывающему 187 факторов. Эти факторы объединены в три группы: экономические, географические и социальные [2].

Размещение сельскохозяйственного производства, в том числе свиноводства, имеет существенные особенности, которые обуславливаются: характером производства, наличием различных форм собственности, а также личного подсобного хозяйства; использованием земли в качестве основного средства производства; повсеместностью производства и потребления основных видов сельскохозяйственных продуктов; национальными особенностями в структуре потребления продукции, зависимостью производства от природных условий и др. Это определяет специфику факторов и особенность их влияния на размещение сельскохозяйственного производства.

Литература

1. Гегамян Н.С. Стабилизация и экономическая эффективность развития отрасли свиноводства в Российской Федерации (проблемы и пути решения) / Н.С.Гегамян. – М.: «Принт-Экспресс», 2005. – 435 с.

2. Кальницкий Б.Д. Можно ли приспособиться к новым условиям? / Б.Д.Кальницкий, С.Г.Кузнецов // Комбикорм. Пром-сть. – 1995. - №4. – С. 3-6.

Диверсификация в развитии сельских территорий

Жубаркин Сергей Вячеславович,
Российский государственный аграрный
заочный университет

В статье рассмотрены и систематизированы основные направления в диверсификации сельских территорий, представлены нормативные документы по стимулированию альтернативной деятельности на селе. Для Ивановской области предложено развитие новых несельскохозяйственных видов деятельности, в т.ч. агротуризм, расширение ассортимента продукции сельскохозяйственного производства – коневодство, диверсификация технологии производства – развитие органического земледелия.

Ключевые слова: диверсификация, сельские территории, агротуризм

Diversification in rural development
Zhubarkin S.V.

In the article and systematized the main directions in the diversification of rural areas, are normative documents to promote alternative activities in rural areas. For Ivanov Oblast proposed the development of new non-agricultural activities, including agrotourism, broadening the range of products of agricultural production - horse breeding, diversification of production technology - the development of organic farming.

Keywords: diversification, rural areas, agro-tourism

Понятие диверсификации возникает из стратегического управления, необходимость которого обусловлена неоднородностью и высокой скоростью изменений во внешней среде, связанных с научно-техническим прогрессом, изменением условий конкуренции, политической ситуации и т.п.

С экономической точки зрения процесс диверсификации - расширение границ деятельности организации за счет освоения новых отраслей, новых видов производств, новых видов продукции, новых рынков, поиска более сильной позиции на этих рынках с целью снижения экономических и финансовых рисков, повышения рентабельности, минимизации возможных потерь.

С переходом отечественного сельского хозяйства к новому технологическому укладу и повышением производительности труда сокращение занятости в агросфере становится неизбежным, необходимо диверсифицировать его экономику путем стимулирования несельскохозяйственной деятельности, избыточная рабочая сила должна найти применение в альтернативной сфере деятельности.

Стимулирование альтернативной занятости на селе было предусмотрено Государственной программой «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы» [1]:

- выдача из федерального и региональных бюджетов субсидий на погашение части процентной ставки по кредитам, полученным сельскохозяйственными и другими организациями, а также крестьянскими (фермерскими) хозяйствами на организацию первичной и последующей промышленной переработки агропродукции;
- субсидированные кредиты на развитие в сельской местности туризма, народных промыслов и ремесел, торгового, бытового и социально-культурного обслуживания, заготовки и переработки дикорастущих плодов и ягод, лекарственных растений и другого недревесного сырья для личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств, сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

В проекте федеральной целевой программы устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года [2] предложен дополнительный пакет мер по диверсификации сельской экономики и расширению сельского рынка труда:

- расширение круга получателей субсидированных кредитов на развитие несельскохозяйственной деятельности на селе;
- введение налоговых и таможенных льгот для хозяйствующих субъектов, открывающих несельскохозяйственное дело;
- воссоздание на селе промысловой кооперации;
- правовая регламентация открытия агрохолдингами и другими интегрированными бизнес-структурами, ведущими сельскохозяйственное производство, рабочих мест в несельскохозяйственной сфере для трудоустройства высвобождаемых работников;
- преференции в государственной поддержке регионам с особо напряженной ситуацией на сельском рынке труда.

По мнению ряда исследователей, устойчивое развитие самым тесным образом связано с диверсификацией. Устойчивым может

Таблица 1
Диверсификация в развитии сельских территорий

Направление	Вид
1. Диверсификация в традиционном производстве, его оптимизация	-установление рациональных пропорций для развития отраслей растениеводства и животноводства - структуризация сельскохозяйственных угодий в направлении установления оптимального соотношения пашни, пастбищ и сенокосов. - изменение структуры посевных площадей в сторону уменьшения доли традиционных зерновых культур (в основном, пшеницы) и увеличения площадей под другими культурами, наиболее востребованными на рынке. - сочетание природоохранных мероприятий с элементами технологий производства. -развитие органического производства - внедрение технологий производства сельскохозяйственной продукции без значительного ущерба для окружающей природной среды, основанных на природных методах ее восстановления и поддержания - адаптивное и ландшафтное земледелие, биоинтенсивное миниземледелие, биодинамическое сельское хозяйство, производство с применением «эффективных микроорганизмов», а также низкокзатратное поддерживающее сельское хозяйство
2. Разработка новых конкурентоспособных видов продукции.	рост в сельской местности перерабатывающей и пищевой индустрии, садо-, рыбо-, пчеловодства, мини-мельниц, пунктов убоя животных, колбасных цехов, сыроварен, предприятий лесо- и деревообработки
3. Создание новых направлений производственной деятельности.	переработка, упаковка сельскохозяйственной продукции, народные ремесла и т.д
4. Развитие несельскохозяйственных видов деятельности	– сельский, аграрный и экотуризм; - народные промыслы и ремесла; – бытовое и социально-культурное обслуживание сельского населения; – заготовка и переработка дикорастущих плодов и ягод, лекарственных растений и другого сырья.
5. Безотходное и комплексное использование других видов ресурсов	Производство биотоплива (энергии) на основе сырья, получаемого в сельском хозяйстве (энергетических растений, соломы, биогаза и др.).
6. Альтернативное использование излишнего или мало используемого оборудования	производство других видов продукции или оказание услуг с целью получения новых источников дохода, возможно, в кооперации с другими организациями и предпринимателями и др.
7. Использование свободных помещений	организация новых, более выгодных видов деятельности и производства, возможно, в кооперации с другими организациями
8. Централизация деятельности организации	перевод подразделений в одно или меньшее количество месторасположений с целью высвобождения дополнительной площади и др.

быть только поступательно-возвратное развитие. Все причины диверсификации вызваны одним - повысить эффективность деятельности организации не только в данный момент или в ближайшем будущем, но

и на длительную перспективу (табл. 1).

Развитие диверсификации может способствовать комплексному развитию сельских территорий. Крупные и средние сельхозпредприятия распола-

гают необходимым потенциалом для диверсификации производства в сфере промышленности, транспорта, строительства, сервиса, туризма и тем самым, имеют возможность преодолевать барьеры вступления на новые рынки. Это свидетельствует о необходимости создания в АПК новых институциональных форм – диверсифицированных сельскохозяйственных организаций, что, может создать прочный фундамент современной экономики сельских территорий по целому ряду причин:

- комплексное и эффективное использование ресурсов агроэкономики,
- увеличение ресурсоотдачи
- покрытие убытков от основной деятельности посредством получения необходимой прибыли в неосновных отраслях
- активизации частного предпринимательства, решение проблемы сбыта на региональных и местных рынках сельхозпродукции.
- равномерность загрузки трудовых ресурсов, повышение уровня доходов работников
- создание новых рабочих мест и повышение занятости, гарантия социальных условий и социальной поддержки сельскому населению
- направление средств на развитие социальной инфраструктуры
- сохранение традиционного сельского уклада жизни
- рабочие подсобных производств являются представителями наиболее образованных и высокооплачиваемых слоев сельского населения и вместе со специалистами сельского хозяйства и сельской интеллигенцией могут стать основой для создания «среднего класса» на селе.

Для оценки эффективности диверсификации можно выделить два направления в научных исследованиях:

- 1) достижение эффективности производства за счёт синергического эффекта от диверсификации (от различных

видов деятельности, положительное влияние мероприятий по продвижению на рынок одних товаров фирмы на сбыт других);

2) изучение влияния непосредственно диверсификации на эффективность (положительное влияние диверсификации на экономическое и финансовое положение организаций).

Членство России в ВТО способствует обострению конкуренции на рынке, требует перераспределения направленности государственной поддержки. Меры «зеленой корзины» ориентированы на социальное развитие села, сохранение деревенского населения, обеспечение для крестьян достойного уровня жизни. Одной из таких мер является поддержка альтернативных видов занятости на селе. Перспективным решением для Ивановской области может стать сельский туризм. Этот вид альтернативной занятости востребован в основном в регионах с достаточно развитой инфраструктурой, которая позволяет обеспечить доступ к туристическим объектам.

По оценкам экспертов рентабельность агротуризма может составлять около 15-30%. В Ивановской области предложены к реализации два новых проекта по развитию туризма: проект развития Волжского туристического кластера, развитие маршрута вдоль Волги, территорий Кинешемского, Вичугского, Пучежского, Юрьевоцко-го и Заволжского районов области и проект «Палехская жар-птица», у них есть перспективы войти в федеральную программу по развитию туризма.

За основу развития туристического кластера в Ивановской области был взят Плёс. Плёс - город в Приволжском районе на севере Ивановской области. История Плёса ведёт начало с 1410 года, когда московский князь Василий I, сын Дмитрия Донского повелел построить здесь укрепленную таможенно-сторожевую заставу. В 20-е годы XX века Плес превратился

в город-здравицу. Сейчас здесь находятся дома отдыха, пансионаты, туристические базы. Неспешное течение реки, холмистые берега, песчаные пляжи, хвойные и лиственные леса, чистый воздух создали Плесу славу «русской Швейцарии».

Концепция туристического кластера нацелена на развитие туристического маршрута вдоль Волги - территория Плёса, Кинешемского района и Кинешмы; Юрьевоца, Юрьевоцко-го и Заволжского районов.

В течение 2011 г. отдыхающие в Плесе потратили 1,7 млрд. рублей, увеличивая доходную часть городского бюджета и способствуя развитию малого бизнеса. Основной акцент в развитии туризма делается не на традиционном лубковом позиционировании российской провинции, а на сочетании духа страны XIX века, наследия И. Левитана, Ф. Шаляпина, волжских видов, современной инфраструктурой гостеприимства, сетью ресторанов и кафе, современными спортивными развлечениями. - Основной задачей инвестиций в Плес является не строительство отдельного туркомплекса, а вдумчивое, бережное и вместе с тем основательное благоустройство самого Плёса и его окрестностей с обязательным сохранением исторического облика города и его духа. Маркетинг территорий – это одна из главных составляющих успеха туристического развития российских городов.

Еще одним направлением диверсификации деятельности является развитие новых видов продукции. Так фермер Красильников Н. из Вичуги развивает коневодство. Он разводит особые породы лошадей - Русский и Советский тяжеловозы. Сейчас в его хозяйстве уже 50 тяжеловозов. Коневодство – занятие трудоемкое и финансово затратное. Но фермер доказывает, что оно под силу не только крупным хозяйствам.

Тенденция последних лет – переход от категории «экологически чистые продукты питания» к понятию «органические продукты» (или «биоорганические продукты», «organic food»), которое подразумевает под собой соответствие определенным стандартам качества не только самого продукта, но и методов его производства. С учетом объективной пользы органического способа производства и в целях подъема сельского хозяйства страны необходимо разработать программу поддержки органического земледелия, чтобы в этой сфере помимо отдельных энтузиастов появились крупные хозяйства, готовые занять нишу производства органического продовольствия и внести свой вклад в дело укрепления продовольственной безопасности страны.

Развитие органического сельского хозяйства является перспективным направлением для фермеров, с точки зрения возможности вывода на рынок дифференцированного продукта и увеличения добавленной стоимости.

Литература

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.06.2007. - №446 // Собрание законодательства. - 2007. - №31. - Ст. 4080.

2. Проект федеральной целевой программы устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года

3. Волков Л. Органическое земледелие за рубежом и перспективы его развития в России // АПК: экономика, управление. - 2010. - №3. - С.85-87.

4. Чайка В. Диверсификация сельских территориальных систем // Экономика сельского хозяйства России. - 2008. - №5. - С.64-67.

Экономические аспекты исследования социальных инноваций

Соловьев Андрей Юрьевич,

аспирант
ГОУ ВПО Финансово-технологическая академия, г.Королёв

Проведенные исследования эволюционных преобразований и взаимоотношений показали, что инновации являются неизменными составляющими элементами развития общества, оказывают влияние на эффективное управление развитием общества и государства в целом. Автором рассмотрены инновационные социальные технологии, которые представляют собой внедрение в практическую деятельность особого коммуникативного канала передачи информации. Среди основных направлений социальных инноваций автор выделяет внедрение инноваций в сфере государственных услуг, определяет цели инновационной деятельности в социальной сфере государства. Ключевые слова: инновационные социальные технологии, государственные услуги

The economic aspects of the study of social innovation
Solovyev AYu.

Studies of the evolutionary transformation and relations have shown that innovations are indispensable elements of the development of society, have an impact on the effective management of the development of society and the state as a whole. The author studies the innovative social technologies, which represent the implementation of the practical work of the special communicative channel of transmission of information. Among the main directions of social innovation, the author allocates introduction of innovations in the sphere of public services, defines the purpose of the innovative activities in the social sphere of the state.

Keywords: innovative social technologies, public services

Рассматривая историю рыночных эволюционных преобразований и взаимоотношений, можно заметить, что инновации являются неизменными составляющими элементами развития общества. Без коренных изменений в социальной сфере в организации и в сфере организационно-управленческих отношений невозможно эффективное управление развитием общества и государства в целом.

Исследование социальных инноваций получили наибольшую популярность в XX веке и были связаны, прежде всего, с социальным предпринимательством. Еще Й.Шумпетер, изучая инновационные процессы, предложил рассматривать деятельность предпринимателей как использование существующих вещей для создания новых продуктов и услуг новыми способами.¹ При этом концепция «социальные инновации» применима к социальному предпринимательству, предполагает, что предпринимательство не обязательно должно быть инновационным, но оно может быть проводником инноваций. А начиная с 1980-х годов, в трудах, посвященных технологическим изменениям, все больше внимания уделяется социальным факторам и их влиянию на распространение технологий.

Для конца XX начала XXI века характерно развитие социального предпринимательства, проявляющегося в создании новых социально-ориентированных организаций, особенно в сфере оказания услуг, развитии методов и технологий источников открытого доступа, благодаря которым интеллектуальная собственность становится всеобщим достоянием. Это привело к появлению инновационных социальных технологий или технология управления, которые представляют собой внедрение в практическую деятельность особого коммуникативного канала передачи информации - канала «человек-машина-человек».²

Под инновационными социальными технологиями понимаются:

- новые формы электронной коммуникации, основанные на использовании Интернета, - веб-сайты, голосовая почта, рассылка видеопосланий, IP-телефония и т.д.;

- управление корпоративными знаниями - процесс, в результате которого индивидуальные знания отдельного сотрудника социальной службы превращаются в корпоративные. В этом случае знания отдельного человека отчуждаются от их носителя и становятся нематериальным активом социальной организации. При конструировании инновационной технологии управления знаниями следует учитывать следующие факторы: тип процесса, какая информация нужна при конструировании того или иного процесса. Дальнейшим шагом должно стать создание карты движения информации при развертывании определенного процесса. При создании карты движения информации необходимо учитывать степень новизны и важности информации. Эта инновационная технология может быть осуществлена практически в процессе проектной работы, в ходе работы проектных групп над той или иной проблемой;

- оценка и анализ персонала. Под экспертными системами понимаются особые компьютерные программы, моделирующие действие эксперта, человека, при решении задач в какой-либо пред-

метной области, основанной на составлении базы данных. Экспертные компьютерные системы начали разрабатываться в середине XX века в США. Разработчиками этих систем по праву можно считать ученых Б. Сойера и А. Фостера. В настоящее время существует уже пятое поколение компьютерных экспертных систем. Они нашли наибольшее применение при оценке личностного и профессионального потенциала персонала, уровня конфликтности и стрессоустойчивости работников, в других кадровых технологиях. За последнее десятилетие создано пятое поколение, так называемые прецедентные экспертные системы. Такие системы основаны на богатой базе реальных экономических, управленческих ситуаций. В результате использования таких экспертных систем решение принимается на основании реальных наблюдений, на основе реальных ситуаций, имевших место на том или ином предприятии, в управленческой практике того или иного управления. Прецедентные экспертные системы используют наряду с математическими алгоритмами человеческую логику, основанные на использовании экспертных систем.

В последние годы одним из основных направлений социальных инноваций становится внедрение инноваций в сфере государственных услуг. Впервые данные инновации были

внедрены в ряде Скандинавских и Азиатских стран, в частности, - это привлечение частного сектора к участию в работе городских служб, объединение усилий бизнеса и органов государственного регулирования в вопросах совершенствования законодательства в сфере развития бизнеса и т.д.

Государство и социальные службы, для повышения уровня жизни всех членов общества, должны адаптироваться к изменяющимся реалиям окружающего мира, предвидеть тенденции грядущих изменений. В ходе решения этой задачи разрабатываются и внедряются различные нововведения, которые затрагивают в частности и социальную сферу отношений, и определяются учеными как социальные инновации. Зачастую импульс к разработке новых средств, норм в социальной сфере дает неразрешенность тех или иных социальных проблем.

Основной целью инновационной деятельности в социальной сфере государства является:

- решение социальных проблем государства;
- формирование сбалансированного функционирования общества в условиях нестабильной экономической среды;
- развитие организационной культуры государства;
- повышение качества жизни за счет более полного удовлетворения потребностей населения;

- модернизация системы социальных отношений, как внутри общества, так и с субъектами власти;

- повышение уровня социальной ответственности государства и непосредственно социальных служб.

Литература

1. Юрасов И.А. Инновационные технологии или технологии инновационной деятельности? // Управление персоналом. 2004. №14.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В.С.Автономова. - М.: ЭКСМО, 2007.

3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. - М.: Прогресс, 1990.

4. Калюгина С.Н. Инновации в социальной сфере организации: сущность, виды, отличительные характеристики // Сборник материалов Второй международной научно-практической конференции «Проблемы развития инновационно-креативной экономики». - Ставрополь. 2008.

Ссылки:

1 Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В.С.Автономова. - М.: ЭКСМО, 2007.

2 Юрасов И.А. Инновационные технологии или технологии инновационной деятельности? // Управление персоналом. 2004. №14.

Проблемы управления ресурсным потенциалом туристских организаций

Кормишова Аида Васильевна, к.э.н., доц., проф. кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Проанализировано содержание понятия «ресурсный потенциал». Обращено внимание на его конкретность и обобщаемость. Признается необходимость рассмотрения ресурсного потенциала как конгломерата ресурсов, увязанного с конкурентной позицией предприятия; как материальной основы производства; как основы целевой ориентации организации. Представлены трактовки содержания и структуризация ресурсного потенциала в нескольких направлениях. Выделены особенности ресурсного потенциала туристских организаций и принципы его исследования и управления. Развитие ресурсного потенциала организации предложено трактовать в соответствии с требованиями системности, комплексности, историзма, перспективности. Обоснованы актуальные задачи исследования ресурсного потенциала организаций сферы туризма. Ключевые слова: ресурсный потенциал, управление ресурсным потенциалом туристских организаций, структура ресурсного потенциала, использование ресурсного потенциала, межресурсные связи.

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF THE RESOURCE CAPACITY OF TOURISM ORGANIZATIONS
Kormishova A.V.

The contents of the concept «resource potential» is analysed. The attention to its concreteness and obobshchayemost is paid. Admits need of considerations of resource potential as the conglomerate of resources coordinated to a competitive position a prodpriyatiya; as material basis of production; as bases of target orientation of the organization. Treatments of the contents and structurization of resource potential in several directions are presented. Features of resource capacity of tourism organizations and the principles of its research and management are marked out. It is offered to treat development of resource capacity of the organization according to requirements of systemacity, complexity, a historicism, prospects. Actual research problems of resource capacity of the organizations of the sphere of tourism are proved. Keywords: resource potential, management of the resource capacity of tourism organizations, structure of resource potential, use of resource potential, interresource communications.

Как вид деятельности туризм призван обеспечить широкие возможности для удовлетворения потребностей населения в разнообразных туристских услугах, служит средством духовного воспитания и физического развития населения. На протяжении полувека туризм представляет одну из сфер мирового хозяйства с наиболее высокими темпами роста. Туризм оказывает существенное влияние на интеграционные процессы в мире, на природный, исторический и культурный потенциалы стран. Перемещения туристов формируют широкий туристский рынок с международным переплетением капиталов, процессами транснационализации. Туристский бизнес вносит значительный вклад в формирование валового внутреннего продукта, повышение платежного баланса стран, решает социальные проблемы, способствует росту качества жизни населения.

Обеспечение доходности и конкурентоспособности экономической деятельности в сфере туризма в условиях современного рынка опирается на эффективное управление ресурсным потенциалом организаций. Деятельность любой организации невозможна без совокупности ее ресурсов. В процессе управленческого анализа, при оценке конкурентоспособности бизнеса, установлении проблем развития организации необходимо выявлять степень использования ресурсов организации. Кроме того, важны способности организации к реализации совокупности ресурсов, например, инвестиционные возможности, выявление потребностей клиентов, обновление ассортимента предоставляемых услуг и другие. С этих позиций В.Д. Маркова и С.А. Кузнецова под стратегическим потенциалом предприятия понимают «совокупность имеющихся ресурсов и возможностей (способностей) для разработки и реализации стратегии предприятия» [4, с. 81].

Л.Г. Огорокова видит в ресурсном потенциале предприятия «совокупность используемых первичных ресурсов и способов их соединения для получения новых видов ресурсов или большей их стоимости» [6, с. 19]. По мнению А.П. Шатровой, «ресурсный потенциал – это возможности организации по использованию имеющихся у нее ресурсов и ресурсов, которые предприятие не использует, но которые есть во внешней среде и тех, которые могут появиться в будущем, включая и осязаемые (вещественные) и неосязаемые ресурсы для максимального удовлетворения потребностей населения в своих товарах/услугах, а также производства добавленной стоимости и получения прибыли» [11, с. 31].

Подчеркиваются различия в видении содержания ресурсного потенциала: как конгломерата ресурсов; как материальной основы производства; как основы целевой ориентации организации. А.Г. Фонотов, обращает внимание на направленность ресурсного потенциала на обеспечение будущего развития, в связи с тем, что ресурсный потенциал характеризует «направления расширения, пополнения и воспроизводства источников ресурсов, представляющих резервуары, из которых черпаются материально-вещественные и информационные составляющие системы общественного производства» [10, с. 14]. Следует признать необходимой увязку ресурсного потенциала с конкурентной позицией предприятия. В исследовании Р.А. Клычевой уточняется содержание понятия ресурсного потенциала предприятия гостиничного хозяйства как «совокупности средств и возможностей, эффективное управление которым способствует созданию конкурентных преимуществ предприятий гостиничного бизнеса на рынке данного вида услуг» [2, с. 5].

Характеризуя практическое значение понятия ресурсного потенциала, исследователи подчеркивают его конкретность и обобщаемость. Обратившись к исследованию структуры ресурсного потенциала М.В.Мельник и Е.Б.Герасимова выделяют трудовые и производственные ресурсы, обеспечивающие «непрерывность и эффективность деятельности» [5, с. 61]. В.В.Ковалев в аналитических целях считает удобным делить совокупность ресурсов на три группы: «материально-техническая база (долгосрочные ресурсы, обусловленные сущностью технологического процесса), оборотные активы (активы, обеспечивающие выполнение технологического процесса) и трудовые ресурсы» [3, с. 263]. Наряду с резервами и возможностями по мобилизации ресурсов, обеспечивающих бесперебойную экономически выгодную работу организации на перспективу, выделяют три части: производственные ресурсы (включающие человеческие ресурсы, основные средства, материальные ресурсы), финансовые ресурсы, инновационные ресурсы (как совокупности всех перечисленных ресурсов [1, с. 15].

При общей тенденции к возрастанию социально-экономической роли ресурсного потенциала исследователи подчеркивают важность трудовых ресурсов организации, их центральное место среди ресурсов. В связи с решением стратегических задач А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд приходят к выводу «опыт и знания компании, интеллектуальный капитал, конкурентные возможности, уникальные навыки, стратегически ценные активы, рыночные достижения в совокупности составляют ее ресурсный потенциал» [9, с. 136].

Развитие трактовок содержания и структуризации ресурсного потенциала видится в нескольких направлениях.

Во-первых, в условиях представления организаций в качестве открытых систем исследовательский интерес направлен

на изучение связи ресурсного потенциала с внешней средой предприятий. В этой связи правомерно обращение к сравнению и анализу различных видов потенциала: рыночного, экономического, производственного. А.Г.Семенченко полагает ресурсный потенциал как «материально-технические и организационно-экономические возможности организации сферы услуг ... Потенциал в сфере услуг заложен в его ресурсах, как производственных, так и экономических. Ни один из этих ресурсов сам по себе не начнет действовать, пока не будут полностью реализованы предоставленные возможности и собственный потенциал сферы услуг с учетом свойств, присущих ей как системе» [8].

А.П.Романов и М.Н.Губанова, признавая самостоятельность различных видов потенциалов, отмечают «обмен» различными элементами и как следствие взаимопроникновение потенциалов. В частности, они делают вывод: «Ресурсный потенциал наиболее близок к понятию экономический потенциал, при этом экономический потенциал – понятие более широкое, чем производственный и ресурсный потенциалы» [7].

Во-вторых, на более полное использование отдельных составляющих ресурсного потенциала ориентированы выводы управленческого анализа, прежде всего, кадровых, финансовых ресурсов организации. Развитие таких анализов оправдано и необходимо, ориентируясь на многофункциональность элементов потенциала и их относительную самостоятельность. Однако доказано, что организации с одинаковой структурой используемых ресурсов достигают разных экономических и финансовых результатов. Поэтому следует расширять исследования структуры ресурсного потенциала – межресурсных связей, которые во многом определяют системное качество ресурсного потенциала организации. Так, помимо выделения объективного (совокупность трудо-

вых, нематериальных, материальных, природных ресурсов) и субъективного компонента (способность предприятия к использованию ресурсов) ресурсного потенциала справедливо различать его активную и пассивную части (по степени вовлеченности в экономическую деятельность организации).

В-третьих, в условиях современных моделей представления предприятий перспективен поиск новых подходов к исследованию ресурсного потенциала. Существующие подходы (в частности, цепочка ценностей М.Портера, подход Р.Омаэ) строятся на приоритете рассмотрения экономических параметров, используют труднообрабатываемую информационную базу, направлены, в основном на решение тактических задач управления. Логично предположить многоуровневую систему исследований ресурсного потенциала, когда на верхнем уровне исследуются главные связи его элементов, а на последующих нижерасположенных уровнях – иные связи, конкретизирующие в различных направлениях главные связи, раскрывающие содержание отдельных составляющих ресурсного потенциала. Обращение к конкретному уровню исследования ресурсного потенциала зависит от содержания решаемых задач развития организации.

К числу проблемных характеристик ресурсного потенциала организации следует отнести содержание качественной стороны изучаемого явления; точность границ потенциала; взаимосвязи отдельных элементов потенциала, а также их связи с внутренней и внешней средой организации. Разнообразие и разнонаправленность воздействующих на ресурсный потенциал факторов дает основания указывать на расплывчатость границ ресурсного потенциала, его абстрактность.

Развитие ресурсного потенциала организации правомерно трактовать в соответствии с требованиями системности, комплексности, историзма,

перспективности. Особо следует рассматривать принцип взаимозаменяемости ресурсов. Принцип взаимозаменяемости ресурсов для туристских организаций имеет ограничения. Маневрирование вещественными, неосязаемыми, кадровыми ресурсами здесь обычно происходит лишь в пределах отдельного элемента, но не между элементами. В сфере туризма кадровый ресурс не может быть заменен вещественным, вещественный – имиджевым.

Ресурсный потенциал туристской организации представляет основу производственного процесса, которая создается при развитии взаимосвязей между составляющими потенциала, при непрерывном изменении значимости отдельных связей, отражающих многообразие отношений в исследуемой сфере деятельности. Максимально возможное удовлетворение потребностей клиентов при наиболее эффективном использовании ресурсного потенциала достигается преобразованиями внутренней среды, ее адаптацией к внешней среде организации. Роль кадрового ресурса при этом состоит в поиске, реализации внутренних источников саморазвития организации.

Эффективное управление процессом создания, развития и использования ресурсного потенциала базируется на познанных закономерностях формирования, структуризации и развития его составляющих. При этом современная система управления ресурсами должна быть направлена на регулирование уровня затрат ресурсов для достижения субъектом управления поставленных целей. Формирование экономической стратегии туристской организации невозможно без теоретического осмысления сущности используемых ресурсов, их связей, комплексной оценки и возможности реализации.

Поставленные стратегические цели туристская организация достигает при создании механизмов управления, позволяющих адаптировать орга-

низацию к вариациям условий внешней и внутренней среды. Основным инструментом такой адаптации служит перераспределение ресурсов и корректировка ресурсных пропорций, реализуемых контуром тактического управления ресурсным потенциалом организации.

Таким образом, правомерно трактовать содержание ресурсного потенциала как системы ресурсов и возможностей туристской организации, ориентированную на максимальное достижение целей организации. Структурирование ресурсного потенциала зависит от особенностей решаемых организацией задач, которое заинтересовано в эффективном использовании потенциала.

Управление ресурсным потенциалом выражают отношения, складывающиеся в туристской организации в условиях ее изменчивой внутренней и внешней среды для достижения стратегических целей при эффективном сочетании и использовании кадрового ресурса, вещественной и не вещественной составляющих ресурсного потенциала.

К числу актуальных задач исследования ресурсного потенциала организаций сферы туризма следует отнести:

1) интеграцию различных исследований ресурсного потенциала в рамках накопления теоретического и эмпирического знания для разрешения комплексных проблем туристских организаций;

2) исследование проблем кадрового ресурса туристских организаций и его влияния на иные составляющие ресурсного потенциала;

3) развитие современных подходов к исследованию ресурсного потенциала, учитывающих эффект взаимодействия его составляющих элементов;

4) совершенствование методик управленческого анализа ресурсного потенциала туристских организаций;

5) уточнение основных методологических позиций, поиск и обоснование перспективных направлений совершенствования

управления ресурсным потенциалом туристских организаций.

Литература

1. Бердникова Л.Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура // Вектор науки ТГУ, 2011, № 1(15).

2. Клычева Р.А. Совершенствование управления ресурсным потенциалом предприятий гостиничного хозяйства: автореферат дис. кандидата эконом. наук, Махачкала, 2010. – 25 с.

3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

4. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент. – М.: Инфра-М, 2007. – 287 с.

5. Мельник М. В., Герасимова Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – 192 с.

6. Огорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 293 с.

7. Романов А.П., Губанова М.Н. Экономический потенциал предприятия и его связи с ресурсным и производственным потенциалами. – [Электронный ресурс]. – URL: vernadsky.tstu.ru/pdf/2010/03/33.pdf.

8. Семенченко А.Г. Ресурсный потенциал туристической сферы услуг: анализ, взаимосвязи, прогноз. – [Электронный ресурс]. – URL: hses-online.ru/2010/05/08_00_05/06.pdf.

9. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа; [пер. с англ. А. Р. Ганиевой и др.]. – М.: Вильямс, 2007. – 924 с.

10. Фонотов А.Г. Ресурсный потенциал: планирование, управление. – М.: Экономика, 1985. – 151 с.

11. Шатрова А.П. Алгоритм внедрения методики оценки ресурсного потенциала предприятия сферы услуг // Проблемы современной экономики, 2009, № 3 (31).

DIGITAL–технологии в событийных коммуникациях

Гончарова Наталья Юрьевна,
соискатель Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Аннотация: В данной статье описываются некоторые способы использования digital-технологий при организации специальных мероприятий. Первое, что отмечается, метод вебинаров – семинаров и конференций, проведенных через Интернет. Не смотря на то, что у вебинара много преимуществ, его проведение может быть сопряжено с определенными проблемами, связанными в основном с ИТ-оснащением. Во-вторых, другой способ собрать людей вместе – социальные сети. Компании, используя свои страницы в социальных сетях, объявляют о мероприятии и приглашают посетителей через специальное приложение. Более того, социальные сети предоставляют возможность освещения события в режиме реального времени. В-третьих, система QR-кодов может заметно облегчить процессы оповещения или регистрации на мероприятии, т.к. QR-код вмещает до 7089 символов и может быть прочтен практически на всех мобильных телефонах и других устройствах. В общем, digital-технологии становятся все более популярными, особенно в сфере мобильных телефонов.

Ключевые слова: digital-технологии, специальные мероприятия, вебинар, QR-код

DIGITAL TECHNOLOGIES IN EVENT-MANAGEMENT
Goncharova N.Yu.

This article describes several ways of using digital technologies in organizing special events. First to be mentioned is method of webinars – seminars and conferences held via the Internet. Although webinar has a lot of advantages, it also might be attended by problems mainly connected with IT equipment. Secondly, another way to get people together is social networks. Companies using their profiles in social networks announce an event and invite audience through a special application. Moreover, networks provide on-line broadcast of an event. Thirdly, a system of QR-codes can make processes of promotion or registration on event much easier because QR-code contains up to 7089 symbols and is readable by almost all mobile phones and other devices. All in all, digital technologies are becoming more and more popular, especially in mobile phones sphere.
Keywords: digital-technologies, special events, webinar, QR-code

Сфера событийного маркетинга быстро и гибко реагирует на появление различных digital решений и новых инновационных технологий, способных обеспечить событию грандиозный масштаб и дать возможность преумножить охват аудитории. Активное применение digital – технологий является трендом в событийном маркетинге сегодня.

Среди digital инструментов событийного маркетинга можно назвать использование геолокационных программ, мобильных приложений, каналов потокового видео, мультимедийных СМИ, 3D моделирования, тач - панелей, сенсорных устройств, LED технологий, активная интеграция с социальными медиа и т.д.

Однако сразу следует отметить, что «виртуализация» в чистом виде подходит далеко не для всех категорий специальных мероприятий. Те мероприятия, где важен именно человеческий фактор, персонализированный подход, присутствие VIP-персон, создание определенной атмосферы и т.д. конечно же должны проводиться в реальности и могут поддерживаться рядом новейших технологий. Для мероприятий высокой технологической направленности, с использованием новейших достижений науки и техники, следование современным трендам является естественной необходимостью.

Особенно явно тренд использования digital технологий заметен в бизнес – сфере и в образовательной сфере, где такие привычные форматы мероприятий как конференция, семинар, тренинг, мастер – класс вытесняются вебинарами. Вебинар, - это тот же семинар, но виртуальный, - организованный посредством интернет-технологий, с сохранением функций обратной связи с аудиторией и интерактивности.

К основным преимуществам вебинаров следует отнести:

- отсутствие ограничений, связанных с географическим фактором. Виртуально присутствовать на вебинаре могут люди со всего мира, при условии наличия компьютера с необходимым оборудованием (программное обеспечение, камера) и выхода в Интернет.

- снижение расходов на организацию мероприятия (исключаются расходы на аренду, кейтеринг и т.д.);

- экономия времени как для участников, так и для организаторов. Для СМИ это возможность получить фактическую информацию в реальном времени.

- фиксирование мероприятия. В отличие от традиционных форм проведения семинаров, тренингов и т.д. при использовании вебинаров есть возможность его записи и сохранения информации для дальнейшего использования. Это может быть полезно и для организатора (если нет необходимости в обратной связи с аудиторией, запись может быть использована для оффлайн распространения, либо для повторной онлайн-трансляции) и для слушателя (при отсутствии возможности присутствовать в назначенное время на вебинаре, можно получить запись семинара для личного ознакомления).

В тоже время следует отметить ряд недостатков:

- высокие требования к технической стороне организации мероприятия, использованию современных технологий.

- отсутствие непосредственного контакта с участниками мероприятия, - снижение эмоциональной вовлеченности. Эта проблема требует наличия у спикеров навыков интерактивного общения, отработанной технологии, высокого темпа проведения занятия, четких и ясно сформулированных передаваемых знаний. Также в рамках этой проблемы следует отметить невозможность управления вниманием участников.

- слабые навыки работы с компьютером могут послужить барьером для участия в вебинаре.

Правила организации вебинаров в целом соответствуют общепринятым требованиям менеджмента событий. Специфическими задачами организационного характера по подготовке вебинара являются:

1. Организация регистрационной формы участника, с функцией обратной связи посредством e-mail или смс – уведомления;

2. Подготовка и проверка оборудования и условий технической поддержки мероприятия;

3. Информирование участников о правилах совместной работы технического и организационного характера;

4. Строгий тайм – менеджмент в процессе проведения мероприятия;

5. Организация различных каналов коммуникаций и обратной связи с аудиторией (в случае если это подразумевает формат вебинара): чат, мессенджер, голосовая и видео ком-

муникация в реальном времени.

6. Для привлечения посетителей лучше всего использовать следующие каналы:

- контекстная реклама (Google Adwords, Yandex direct, Begun);

- размещение информации о мероприятии на тематических форумах и блогах;

- размещение информации в социальных сетях;

- публикация статей и заметок для Интернет СМИ;

- поисковая оптимизация страниц (SEO).

7. Создание возможности получения откликов и обратной связи после проведения вебинара / стимулирование подобной активности.

В современной практике большое количество компаний уже сделало свой выбор в пользу digital – технологий. Одним из ярких примеров могут послужить различные проекты центра новых технологий и технологического предпринимательства Digital October, организованном на бывшем заводе Красный Октябрь. Одним из последних образовательных бизнес – проектов является Knowledge Stream, позволяющий познакомить российскую аудиторию с последними технологическими инновациями и достижениями мировой науки, имеющими практическое применение в бизнесе. В данном проекте участвуют самые востребованные лекторы со всего мира, чей график расписан на годы вперед и, их выступления в России организовать почти

невозможно. Лекторы выступают перед российской аудиторией в дистанционном формате – посредством телемостов, которые транслируются в зале Digital October, либо на сайте проекта. Интерактивные видеоконференции продолжаются панельными дискуссиями с участием российских специалистов.

На сегодняшний день большинство российских и еще больше зарубежных компаний имеют свою страничку в социальных сетях. Под «социальными медиа» понимается объединение различных видов ресурсов, предназначенных для обмена информацией между пользователями. К социальным медиа относятся такие социальные сети как Facebook, Twitter, FourSquare, Vkontakte, Odnoklassniki, Digg, Youtube, Myspace, Wikipedia, блоги, микроблоги и многие другие. Эти ресурсы характеризуются наличием сообщества пользователей и их взаимодействием вокруг определенного вида контента. На сегодняшний день социальные медиа собирают многомиллионную аудиторию пользователей и этот показатель постоянно растет.

Одним из основных трендов, характерных на сегодняшний день является создание «площадки» мероприятия в рамках социальной сети. Примером может послужить сервис «Events» в www.facebook.com или «Встречи» в www.vkontakte.ru

Инвестиционная стратегия формирования промышленной структуры нового технологического уклада

Шийко Вера Георгиевна,
к.э.н., доц., зам.руководителя кафедры
Московского финансово-юридического
университета МФЮА
e-mail: Shiyko@yandex.ru

В статье рассматривается инвестиционная стратегия формирования промышленной структуры нового технологического уклада на основе генерирования инновационных циклов, необходимых для организации выпуска конкурентоспособной продукции конечного потребления и повышения устойчивости и эффективности народного хозяйства в увязке с общей стратегией перевода экономики Российской Федерации на инновационный путь развития.
Ключевые слова: инновационные циклы, инновационный путь развития, инвестиционная стратегия, технологический уклад, конкурентоспособная продукция, человеческий капитал, экономический рост.

Investment strategy of formation of industrial structure of new technological way
Shiyko V.G.

In article investment strategy of formation of industrial structure of new technological way on the basis of generating of the innovative cycles necessary for the organization of release of competitive production of final consumption and increase of stability and efficiency of a national economy in coordination with the general strategy of transfer of economy of the Russian Federation on an innovative way of development is considered.

Keywords: innovative cycles, innovative way of development, investment strategy, technological way, competitive production, human capital, economic growth.

Спад ВВП России был одним из самых глубоких среди значимых мировых экономик, его следует определить как итог непродуманных рыночных реформ и приватизации в России, вскрытый разрушительными факторами кризиса. Доходная часть бюджета страны, ориентированная на поступления от экспорта топливно-сырьевых ресурсов прямое доказательство доминирования топливно-сырьевого сектора в структуре экономики, способствующее ее полной реструктуризации. Валютные поступления от экспорта подорожавших ресурсов на мировой рынок в 2000-е годы позволили забыть о необходимости решения стратегических направлений инновационно-промышленной политики. Обострению кризиса способствовало отсутствие сбалансированной инвестиционной и инновационно-промышленной политики, структурная деградация межотраслевых связей и растущая технологическая зависимость от зарубежных стран. К потере конкурентоспособности доминирующего числа отраслей и вытеснению российских производителей не только с мировых рынков, но и с внутреннего, к тотальному наплыву импорта привело игнорирование науки и ее ключевой роли в составе промышленности. Машиностроение оказалось в ситуации невостребованности своей продукцией и перешло в режим выживания. На начало 2012 года вклад России в мировой рынок конкурентоспособной инновационной продукции оставался недопустимо низким из-за пассивности и невосприимчивости предприятий к инновациям. Россия вновь перед выбором – продолжать инерционное движение к сырьевому обрыву, или повернуть в сторону ускоренной структурной диверсификации промышленности на базе высоких технологий. Если бы государство не вмешалось и не бросило в «жерло» кризиса все накопленные финансовые резервы мы потеряли бы экономику страны.

России, в условиях современной экономической глобализации, когда такие развитые страны как США, Япония, Германия, Великобритания и Франция переходят к инновационной экономике на базе VI технологического уклада, предстоит выработать новую инвестиционную стратегию структурной трансформации промышленности и определить направления реализации долгосрочных перспектив приоритетного развития обрабатывающих производств, сбалансированных с доходами от экспорта ресурсов в увязке с инновационно-инвестиционной политикой в целях перевода экономики на инновационный путь развития. Ведущими учеными Российской Академии Наук и Высшей Экономической Школы научно обоснованы и сформированы стратегические направления перехода к инновационной экономике на долгосрочную перспективу [1].

В период с 2008-2011 гг. были разработаны и утверждены важнейшие Правительственные документы, определяющие направления долгосрочной стратегии социально-экономического развития, главные из которых – это Концепция социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года (утверждена 8 декабря 2011 года), Основы политики Российской



Рис. 1. Структурные приоритеты диверсификации промышленности на базе нового VI-го технологического уклада и вероятная динамика ее составляющих

Федерации в области развития науки и технологий до 2020 года и закон 254-ФЗ, вводящий очень важные поправки о принципах государственной поддержки инновационной деятельности.

Следует рассматривать структурную инновационно-промышленную политику как комплексную систему механизмов и инструментов, обеспечивающих формирование прогрессивных научно-технологических, межотраслевых, межрегиональных и внутриотраслевых производственно-экономических пропорций. Ее действие должно поддерживаться генерированием инновационных циклов, необходимых для организации выпуска конкурентоспособной продукции конечного потребления и повышения устойчивости и эффективности народного хозяйства в увязке с общей стратегией перевода экономики Российской Федерации на инновационный путь развития. В долгосрочной перспективе стратегической целью структурной инновационно-промышленной политики должно стать интенсивное воспроизводство наукоемкого промышленного потенциала и основного капитала отраслей народного хозяйства, способных обеспечить высокое качество социального развития и формирование инновационной экономики Российской Федерации. Структурная перестройка промышленности должна осуществляться на основе стра-

тегических направлений развития наукоемких промышленных производств на основе инновационных технологий VI технологического уклада (см. рис. 1) [1].

Приоритеты концептуальной стратегии предполагают, что в области инновационно-промышленной политики необходимо отказаться от догоняющей идеологии последовательного освоения предыдущих технологических укладов, в том числе V, а применять в инновационной модернизации промышленности и развитии новых наукоемких производств, главным образом - инновации VI технологического уклада.

Необходимо выделить в качестве ключевых задач, решение которых необходимо для реализации инвестиционной стратегии формирования кластерной структуры промышленности и развития инновационных циклов при переходе к инновационной экономике на долгосрочную перспективу, следующие:

- формирование механизмов государственного стимулирования и финансовой поддержки производства конечной продукции на базе инноваций и технологий, снижающих ресурсо-, материало- и энергоёмкость, экологичность во всех отраслях экономики;
- балансировку структуры промышленности с развитием отраслей экономики путем переориентации промышленного производства на изготовление

конкурентоспособных промышленных товаров и предоставление услуг в соответствии с формируемым рыночным спросом и перспективными приоритетами государственной политики в области инновационной модернизации обрабатывающей промышленности и прежде всего противодействие развитию диспропорций в промышленности с уклоном на топливно-сырьевой сектор;

- стимулирование ключевых отраслей обрабатывающей промышленности с учетом целевой поддержки для формирования воспроизводственного контура промышленных систем, в т.ч. машиностроения, химической, деревообрабатывающей и легкой промышленности с дальнейшей их переориентацией на использование технологий нового уклада. Модернизация и переоснащение путем частичного импорта (не более 45% производственных мощностей) необходимых машин и оборудования, наиболее передовых видов техники, формирования совместных сборочных и обрабатывающих производств за счет текущих поступлений от экспорта энергоресурсов;
- создание целевого фонда модернизации инновационного развития от сырьевых поступлений, который должен включать не менее 50% средств, направляемых в Стабилизационный фонд и Фонд национального благосостояния России. Регулярная плановая модернизация ключевых предприятий производства в соответствии тенденциями научно-технологического развития на основе средств фонда;
- восстановление инфраструктуры и научно-инновационного потенциала промышленности, формирование условий для его прогрессивного развития на базе сохранения и накопления интеллектуального человеческого капитала;
- разработка положений и реализация государственной политики, позволяющей адап-



Рис. 2. Структура сбалансированного инновационного развития промышленного производства [2].

тировать технологии ОПК под гражданское производство, наладить взаимодействие между гражданским сектором науки и производства с ОПК;

- обеспечение равнодоступного доступа к ресурсам и возможности реализации производимых товаров и услуг на конкурентных основах (с учетом требований ВТО), демонополизация промышленного производства путем поддержки и формирования новых предприятий и кластеров в промышленности, противодействие лоббированию интересов монополий, развитие рыночной инфраструктуры;

- создание условий и реализация политики, направленной для привлечения и регулирования потока иностранных инвестиций в инновационную сферу;

- формирование и интеграция транснациональных корпоративных образований, способных восстановить разорванные с образованием СНГ технологические связи; планирование и генерирование непрерывного потока инновационных циклов в транснациональных корпорациях;

- организация общероссийского рынка высококвалифицированных кадров с выходом на

международные рынки труда, с системой развития, повышения квалификации и профессиональной переподготовки, подготовки кадров для инновационной сферы экономики в части производства и управления.

В настоящее время рассматривается несколько возможных сценариев дальнейшего развития промышленности России, в том числе и различные варианты перехода к инновационной экономике. Министерством экономического развития в апреле 2012 подготовлен и вынесен на обсуждение «Сценарий развития экономики России до 2030». С учетом существующих на данный момент работ, рассмотрим критические аспекты наиболее приемлемых для страны основных сценариев инновационной трансформации структуры промышленности, которые возможны для дальнейшего развития в условиях наличия макроэкономических и структурных вызовов.

Первый сценарий касается экспортно-ориентированного развития топливно-сырьевых отраслей.

Развитие данного сценария возможно по двум вариантам: а) российская экономика доходит до полного исчерпания ре-

сурсов (25-30 лет) и лишается источников дохода и средств для участия в мировой торговле; б) мировая экономика переходит к возобновляемым видам энергии и водородному топливу (15-20 лет), другим технологиям нового технологического уклада. В Германии готовится сеть заправочных станций и к 2015 году на водородном топливе будут работать автомобили «Ауди» и «Мерседес».

Следствием будет резкое падение цен и постепенный отказ от традиционных источников энергии и ресурсов, которые составляют основные статьи экспорта России. Правда, развивающиеся страны продолжают использовать для промышленных производств предыдущих технологических укладов в качестве сырья традиционные виды топлива и материалы. Все это в недалекой перспективе приведет к тому, что Россия окажется в ситуации резко снизившегося спроса на основные статьи ее экспорта, а любой стабилизационный фонд сможет закрыть брешь в бюджете ненадолго. Возможен также такой исход, который приведет к краху финансовой системы, распаду страны и кризисному состоянию всей страны.

Огромный провал в доходах способны компенсировать лишь масштабные поступления от экспорта технологий.

Второй сценарий предполагает реализацию стратегии инновационно-ориентированного развития. Здесь подразумевается диверсификация структуры промышленности на основе генерирования инновационных циклов и формирования кластерных инновационно-промышленных систем на базе освоения высоких технологий VI-го технологического уклада. Данный сценарий возможно реализовать только при комплексном развитии наукоемкой обрабатывающей промышленности и инвестиционного машиностроения, основой формирования которых должен стать производственный потенциал ОПК. Решению проблемы инновационной диверсификации структуры промышленности возможно реализовать через формирование кластерной инновационной структуры обрабатывающей промышленности, но при обязательном сохранении топливно-сырьевого экспорта и расширения промышленной переработки топлива и сырья, а также при условии использования мероприятий постоянного снижения энергоемкости и материалоемкости во всех отраслях экономики.

Сбалансированность экономики на основе воспроизводственного инновационного цикла можно представить в виде структуры, в которой каждый из последующих блоков опирается на нижележащие, тем самым только укрепляя целостность конструкции (см. рис. 2).

В основе структуры сбалансированного инновационного развития и экономических факторов лежит стабильность макроэкономического воспроизводства инновационного цикла и экономическая безопасность развития внутреннего и внешнего рынков, без достижения

которой не может функционировать ни одна система.

Отлаженная система воспроизводства инновационного цикла активизирует инвесторов, способствует формированию системы государственно-частного партнерства. Необходимо подкреплять все это развитой системой страхования рисков, без которой невозможно привлечь изобретателей к реализации их перспективных идей. В свою очередь, все это воплощается в НИОКР, испытаниях и первых образцах продукции, которая выходит на рынок пробными партиями. Инновации генерируются на основе удачных образцов, которые находят свое применение на рынке. Первостепенную роль при этом играет человеческий интеллект, который через результаты достижений ученых и предпринимателей запускает процесс непрерывного генерирования идей, производства и внедрения инноваций.

Инновационный сценарий характеризуется более высокими параметрами импортозамещения и инновационной активности компаний, а также более высоким уровнем частных и государственных инвестиций в развитие человеческого капитала, инновационной и транспортной инфраструктуры. Эти факторы повышают среднегодовой темп роста ВВП на 0,9 п.п. в год по сравнению с параметрами первого сценария. В результате к 2030 году ВВП будет на 19% превышать уровень по первому сценарию.

По инновационному характеру развития экономики расходы на человеческий капитал к 2030 году вырастут до 14,1% ВВП (в 2010 году 9,8% ВВП). - Рост будет происходить как за счет государственных, так и за счет расходов граждан и организаций.

Предусматривается также модернизация материально-технического обеспечения системы здравоохранения, дош-

кольного, общего и профессионального образования, обновление профессиональных компетенций, повышение уровня подготовки персонала.

В результате должна быть сформирована гибкая и диверсифицированная система профессионального образования, отвечающая требованиям рынка труда и потребностям инновационной экономики как в части образовательных программ, так и в части условий и материально-технического оснащения процесса обучения.

Для модернизации экономики необходимо активизировать государственную инновационную политику, направленную на сбалансированность инновационного развития с привлекаемыми инвестиционными и интеллектуальными ресурсами. Именно государство, и только оно может и должно активизировать процесс финансирования от исследований до реализации наукоемкой продукции, до момента выхода ее на качественный уровень, отвечающий самым современным требованиям производителей, обеспечив тем самым технологическую цепочку, в которой спрос на конечную продукцию промышленности обеспечивает спрос на продукцию всех задействованных в ее производстве отечественных предприятий.

Литература

1. Глазьев С.Ю., Гринберг Р.С. и др. О стратегии развития экономики России. Научный доклад / Под редакцией С.Ю. Глазьева. М.: НИР РАН, 2011.
2. Бевза С.А. Инвестиции в модернизацию и инновационное развитие Российской экономики / под общей редакцией Е.Б. Ленчук. М.: ИЭ РАН, 2011.
3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, 8 февраля 2013 года // www.economy.gov.ru

Развитие образовательного туризма в России

Коренко Юлия Михайловна, соискатель, Государственный университет управления

На основе анализа деятельности туристических компаний в сфере образовательного туризма выявлены основные направления образовательных туров российских граждан. В статье показано, что Россия должна делать ставку на развитие въездного образовательного туризма, а именно на предоставление образовательных услуг высшими профессиональными учебными заведениями, и сформулированы проблемы, тормозящие этот процесс.

Ключевые слова: образовательный туризм, образовательные услуги, туризм, туристская фирма.

Development of educational tourism in Russia

Korenko Yu.M.

State university of management

Based on the analysis of activities of tourism companies in the area of educational tourism revealed the main directions of educational tours of Russian citizens. The article shows that Russia should make a bet on the development of inbound educational tourism, namely, the provision of educational services of higher professional educational institutions, and formulated the problems hindering this process.

Keywords: educational tourism, education services, tourism, tourist firm.

В последние десятилетия, многие потребители туристических услуг, выбирая между обычным отдыхом и образовательными программами за рубежом, отдают предпочтение обучению, возможности скомбинировать зарубежную поездку с образованием, изучением языка или повышением квалификации. Российские граждане рассматривают данный вид туризма как выгодную инвестицию в будущее своих детей, либо в повышение собственного образовательного уровня, успешное трудоустройство, продвижение по карьерной лестнице. Ожидается, что спрос на образовательные туры в России будет расти на 30% в год. Следует отметить, что общий рост уровня доходов населения и гибкие схемы кредитов, которые разрабатывают банки, делают более доступными не только краткосрочные курсы, но также высшее и после дипломное образование за рубежом.

В настоящее время большинство образовательных туров организуется туристскими фирмами, специализирующимися на образовательном туризме. Это либо внутренний туризм, но в большинстве случаев это выездной туризм. Одной из таких компаний является туристская фирма «Инсайт Линга» (рис. 1).

Из анализа рис. 1 видно, что по количеству обучающихся российских туристов лидирует Великобритания. По традиции, британские школы при составлении летних программ уделяют наибольшее внимание спорту. Компания предлагает школьникам курс Summer Activities (плавание, футбол, волейбол, теннис, стрельба из лука и пр.) в языковой школе Wadhurst. Здесь также есть специализированные программы по теннису, гольфу, верховой езде, а также IT-технологиям, танцам и живописи. Стоимость одной недели Summer Activities \$860, специализированной программы – 1020 дол. (цены без авиабилета и визы). Компания Инсайт-Лингва предлагает и другой курс в учебном центре в Виндзоре, который располагает крытым бассейном, теннисными кортами, спортивным залом (1085 дол. за 2 недели).

Несколько детских лагерей с интеграционными программами (совместно с британскими детьми) в Лондоне, Оксфорде и Эдинбурге реализует оператор «Инсайт-Лингва». После утренних уроков английского языка дети присоединяются к своим британским сверстникам для совместных занятий спортом, танцами, в кружках по интересам. Стоимость обучения и пребывания – от 450 дол. за неделю. Состоятельным клиентам в «Инсайт-Лингве» предлагают элитную Narrow School с прекрасной спортивной базой, где можно заняться стрельбой из лука, подводным плаванием, участвовать в мини олимпиаде. Несмотря на то, что высшее образование в Британии, в отличие от многих других европейских стран, платное, в мировом рейтинге оно уверенно удерживает передовые позиции. Ежегодно приезжают свыше 800 тысяч иностранных студентов, желающих получить качественное обучение английскому языку. В образовательной компании «BSI» наблюдается такая же тенденция, следом за Великобританией идет Канада, в компании предлагается 14 различных туров (рис. 2).

В последние годы каталоги летних образовательных программ ведущих туроператоров непременно включают комбинированные туры «Язык+». Расширяющийся спектр таких предложений – своеобразный ответ рынка на все возрастающий спрос клиентов-родителей к более серьезным и комплексным вариантам летнего отдыха для своих детей [3].

О росте объемов реализации комбинированных программ говорят практически все ведущие туроператоры по образователь-

Статистика предлагаемых образовательных туров по странам в "Инсайт Лингва"



Рис. 1. Структура образовательных туров по странам, реализуемых компанией «Инсайт Лингва»

Статистика предлагаемых образовательных туров по странам в "BSI"

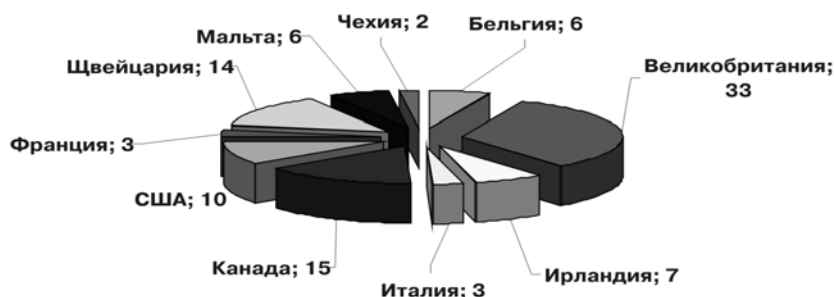


Рис. 2. Структура образовательных туров по странам, реализуемых компанией «BSI»

ному туризму. Отмечаются увеличение спроса на подобные туры по Великобритании и Швейцарии на уровне 50%. Самые дорогие комбинированные программы «Английский+спорт», «Английский+IT-технологии» и др., предназначенные для российских учащихся, были распроданы уже в мае. Интерес к серьезным программам «Язык+», в том числе и к курсу «интенсив», еще более вырос, особенно в категории наиболее обеспеченных клиентов.

Языковые центры Embassy – постоянные партнеры оператора BSI. Программы «Английский+спорт» для детей от 12 лет стоят 1145 дол. (2 недели, плюс 90 дол. за спортивные занятия). Здесь же дети могут брать дополнительные занятия по IT-технологиям (от 65 дол./нед.)

Несмотря на высокую популярность Великобритании, компания «Элитур Клуб» специализируется на поездках школьников и студентов в США (рис. 3).

Вслед за США идет Великобритания, а третьей является Ирландия с 12 турами. В летних предложениях по Ирландии преобладают пакеты «Английский+отдых». Ирландия («Изумрудный остров») считается прекрасным местом для летнего отдыха и экскурсий в сочетании с совершенствованием английского языка. Познакомиться с ирландскими танцами и песнями, поучаствовать в любительских спектаклях путешественники могут в летнем лагере Camp Ireland в Дублине. Стоимость 2-недельной программы у «Элитур Клуба» – от 995 дол. Программы «Английский+хобби» представлены в предложениях компании «Элитур Клуб». Разброс цен – от 1159 дол./2 нед. (мультиспорт в школах Лимерика и Корка) до 2050 дол./2 нед. (музыка в школе DSE в Дублине).

Разнообразные комбинированные программы в английских школах Elstree School и Mary Hare School недалеко от Ньюбе-

ри разработаны компанией «Группы Йорк» (рис. 4). Они рассчитаны на школьников (11-17 лет). Курс предполагает 4-недельное обучение, а также важное место уделяется спорту: футболу, бейсболу, плаванию. Стоимость программы 3120 дол. В портфеле компании также различные спортивные детские центры Великобритании, предлагающие программы Language+Sport (от 600 дол. за 2 недели), Sport & Multi-sport/Pro-sport (без уроков английского языка). В школах Pro-sport ребята 11-16 лет занимаются вместе с английскими ровесниками теннисом, гольфом, хоккеем, футболом, плаванием (620 дол. за неделю, без трансфера, страховки, экскурсий).

В других странах, таких как, Мальта студенты совмещают изучение английского с занятиями различными видами водного спорта: дайвингом, виндсерфингом, парусным спортом. Например, 3-недельный курс серфинга (4 час./нед. с инструктором) в школе «Глобал Виллидж» стоит у компании «Элитур Клуб» 195 дол. Занятия серфингом в школе Link School of English обойдутся в 27 дол./час., дайвинг-курс Padi Open Water в 325 дол. в школе EC («Элитур Клуб», «Канцлер»). Реже, по наблюдениям менеджеров турфирм, встречаются запросы на комбинации с другими видами спорта – теннисом, верховой ездой и др [1].

Совмещать изучение испанского языка и занятия спортом возможно в летних международных лагерях в Мадриде и Марбелье (475 дол./нед.). Курсы «Испанский+культура, история, литература» (1650 дол./4 нед.) и «Испанский+гольф/теннис/фламенко» (1920 дол./4 нед.) предлагает туроператор «Эфес».

Большой спектр комбинированных летних программ во Франции в каталоге «Элитур Клуба». Оператор приглашает ребят 7-10 лет в школу CILS в Труасси на курсы «Французский+спорт» – выбор более чем из десятка видов спорта (1250 дол./2 нед.), в школу CEI на Французский Ривь-

ере (1254 дол./2 нед.+ 190 дол. за 5 занятий серфингом/дайвингом), в школу CEI на побережье Атлантики – занятия серфингом, парусным спортом (1187 дол./2 нед.+ 150 дол./12 час. спортивных занятий) [2].

Исходя из проведенного анализа образовательных компаний, а так же базируясь на статистической отчетности Росстата, можно отметить, что популярность получения образования за рубежом растет с каждым годом.

Для развития въездного образовательного туризма Россия, по нашему мнению, должна уделять особое внимание не развитию школьного образовательного туризма, а делать ставку на предоставление образовательных услуг высшими профессиональными учебными заведениями. Проведенный выше анализ показал, что основные проблемы для развития образовательного туризма в России носят как политический, так экономический и педагогический характер, и состоят в следующем:

- в российском законодательстве не прописаны единые базовые термины, характеризующие такую сферу деятельности, как образовательный туризм [4];

- снижение численности иностранных граждан, въезжающих в Россию с целью туризма по причине не соответствующему уровню развития туристской инфраструктуры, что отрицательно сказывается на экономике страны;

- сложность в управлении туристическим продуктом: образовательный туризм нуждается в тщательном планировании, разработке отдельных этапов (изучение потребностей потенциальных туристов, выявление целевых аудиторий и т.д.), продуманности и четкости организации образовательных туров;
- отсутствие профессиональной подготовки квалифицированных специалистов в этой сфере туризма, что значительно снижает качество предоставляемых образовательных услуг;

Статистика предлагаемых образовательных туров по странам в "Элитур Клуб"

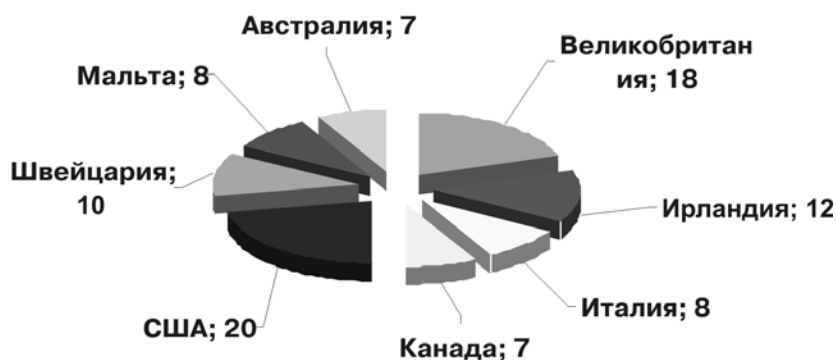


Рис. 3. Структура образовательных туров по странам, реализуемых компанией «Элитур Клуб»

Статистика предлагаемых образовательных туров по странам в "York"

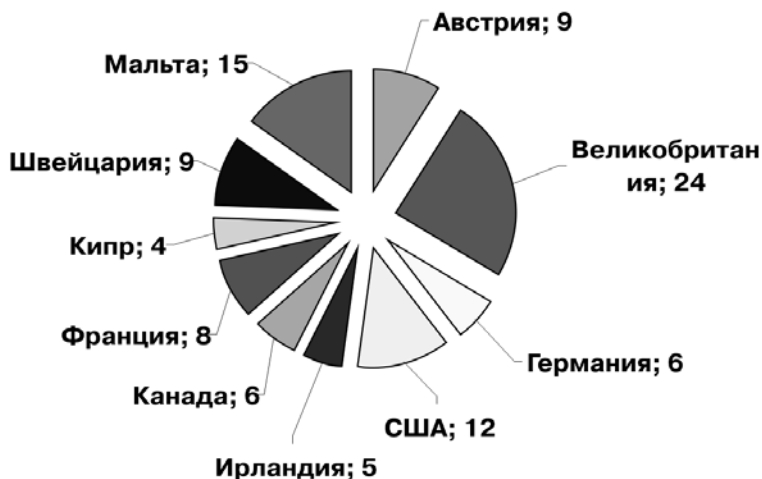


Рис. 4. Структура образовательных туров по странам, реализуемых компанией «York»

- низкая степень информированности потенциальных потребителей образовательных услуг;
- высокая стоимость туристических поездок является фактором препятствующим въезду иностранных граждан в Россию;
- сложность процедуры выдачи виз, а так же недостаточная ясность и прозрачность визового процесса;
- низкая степень интегрированности российской образовательной системы в зарубежный процесс обучения.

Литература

1. Жуков В.А. Тенденции развития сферы деловых путешествий в России // Вестник Университета (ГУУ). – 2013. - № 9. – с.10-12.

2. Жукова М.А., Палшков Д.А. Государственно-частное партнерство как инновационный механизм развития сферы деловых путешествий в России // Инновации и инвестиции. 2012. № 5. - с. 15-18

3. Погодина В.Л. Образовательный туризм как средство развития географической культуры учащихся // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2009, № 11. - с. 23-26.

4. Чудновский А.Д. Методические рекомендации по формированию потребительских мотиваций у туристов // Инновации и инвестиции. 2011. № 4. - с. 45-47.

Механизм использования ресурсных моделей для предприятий легкой промышленности

Дюков Максим Сергеевич,
аспирант Московского государственного института дизайна и технологий

В статье раскрыт механизм использования ресурсных моделей для предприятий легкой промышленности; предложено дерево качества ресурсов и дана качественная характеристика ресурсов при оценке возможностей ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей предприятия легкой промышленности; определены типы ресурсов, необходимых для формирования, сравнения и отбора ресурсных моделей. Ключевые слова: ресурсы, ресурсные модели, легкая промышленность, предприятие, управление, развитие.

A mechanism for the use of resource models for light industry
Dyukov M.S., Moscow state university of design and technology

In this article the mechanism of resource models for light industry enterprises; proposed tree quality resources and given the qualitative characteristic resources when evaluating opportunities resource and use the resource model enterprises of light industry; the types of resources required for the formation, comparison and selection of resource models. Key words: resources, resource models, light industry, Enterprise, management, development.

Проблема развития экономического потенциала через учет взаимозаменяемости и взаимосвязи его составляющих непосредственно связана с проблемой ресурсосбережения, что особенно важно в условиях современного экономического кризиса, требующего нового подхода к решению вопросов ресурсобеспеченности и ресурсоемкости промышленного производства [1]. Современный опыт ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей в процессе развития предприятий легкой промышленности связан с обеспечением необходимого качества ресурсов текущей и перспективной деятельности данного предприятия. Рассмотрим далее подробнее процессы обеспечения качества ресурсов, присущие современному опыту ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей, тем более, что они тесно соприкасаются с вопросами целеориентирования развития предприятий легкой промышленности.

Необходимо отметить, что любые объекты обладают практически бесконечным числом свойств, которые в целом составляют качество объектов. Но из указанного бесконечного числа для характеристик качества следует выделить лишь определенные свойства, которые сейчас представляют интерес для исследователя применительно к выявлению факторов удовлетворения общественных или личных потребностей. Именно отсюда понятие качество связано с уровнем удовлетворения искомых потребностей общества или индивидуума. Фактически, проведение количественной оценки качества необходимо основывать на сопоставлении качества с доминирующими на рынке потребностями. Важно также измерять степень соответствия качества данным потребностям, что вполне выполнимо по отношению к ресурсам предприятия легкой промышленности.

Количественная оценка качества ресурсов в этих условиях позволяет рассматривать ресурсные модели предприятия легкой промышленности как некую абстрактную систему отдельных свойств, имеющих разную степень сложности для реализации в текущей и перспективной деятельности. Эта ресурсная модель из-за абстрактности характера, принципиально будет совершенно похожей для различных предприятий легкой промышленности с учетом однотипности используемых ресурсов [2].

Также следует отметить, что подстановка в модель величин конкретных показателей, характеризующих свойства качества, типичных для рассматриваемых объекта, помогает перейти от абстрактной ресурсной модели к ресурсной модели реально существующего предприятия легкой промышленности с точки зрения адекватного понимания ее целей и распределения имеющихся ресурсов по этим целям. Методологическими и практическими вопросами количественной оценки качества ресурсов при изучении опыта ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей предприятия легкой промышленности занимается квалиметрия. Квалиметрия – это наука, связанная с измерениями и оценкой качества различных продуктов труда, созданных на предприятии легкой промышленности. В квалиметрии применяются два термина – проведение измерения и оценки. Квалиметрическая оценка может быть комплексной и дифференциальной.

Дифференциальная оценка используется в рамках оценки главного, единичного качества применяемых на предприятии легкой промышленности ресурсов. Под главным следует понимать качество, которое отождествляется с одним доминирующим, определяющим свойством, отражающим потребительную стоимость объекта в рамках условного абстрагирования от прочих свойств объекта. Выбор подобного свойства обусловлен, а также подкреплен устойчивой и длительной практикой его использования как синонима, определяющего качество объекта [3]. Но главное качество следует применять в ограниченных пределах, так как обычно руководство предприятий легкой промышленности интересуется исключительно большее число свойств применяемых ресурсов, а не одно.

Проведение комплексной оценки качества ресурсов предприятия легкой промышленности осуществляется посредством структуризации совокупности свойств ресурсов. Также комплексная оценка требуемого качества – это двухэтапный процесс: сначала – оценка простых единичных свойств ресурсов, затем – оценка ряда сложных свойств, включая и изучение качества применяемых ресурсов предприятия в целом.

Необходимо отметить, что проведение комплексной оценки качества ресурсов не всегда целесообразно. В ряде случаев в рамках ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей предприятий легкой промышленности следует иметь только дифференциальные оценки какого-то свойства качества. Но, как показывает опыт ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей применительно к современным экономическим условиям, качество ресурсов должно быть оценено на основе исследования совокупности свойств ресурсов, поскольку никакое свойство, представленное как единственное число, не

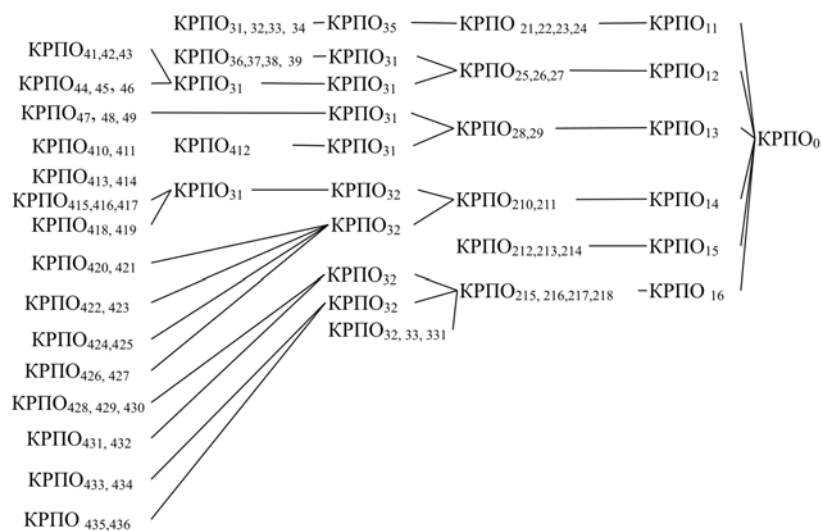


Рис 1. Дерево качества ресурсов предприятия при отслеживании характера воздействия ресурсов на процессы реализации ресурсных моделей

может в полной мере характеризовать ресурсы предприятия легкой промышленности, учитывая их многообразие, структуру, а также специфику целеполагания долгосрочной деятельности предприятия [4].

Правильное формирование «дерева» свойств ресурсов – ключевое условие, которое в значительной степени влияет на уровень достоверности, которая получается при проведении оценки качества ресурсов предприятий легкой промышленности. Учет основных принципов квалиметрии важен и для уменьшения числа ошибок проводимой квалиметрической оценки, и для реализации мероприятий оценки качества используемых ресурсов для реализации целей установления перспективных направлений совершенствования ресурсных моделей предприятия легкой промышленности [5]. Отсюда, под качеством ресурсов в опыте ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей предприятия легкой промышленности следует понимать выявленные способности ресурсов обеспечивать рост результативности и эффективности всех видов деятельности предприятия в рамках включения изучаемых ресурсов в состав ресурсного обеспечения проектов развития предприятия при наличии

четко формализованного дерева целей. С учетом вышеизложенного определения с целью количественной оценки качества ресурсов предприятия легкой промышленности с применением методов квалиметрии, необходимо построить иерархическое дерево свойств ресурсов для наиболее полного отражения опыта ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей для отраслевых предприятий (рис. 1).

В рамках второго уровня рассмотрения свойства первого уровня должны быть декомпозированы на совокупность менее сложных свойств, характеризующих качество ресурсов, с точки зрения отражения перспектив и возможностей ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей предприятием легкой промышленности.

В рамках третьего уровня иерархии свойства второго уровня с точки зрения оценки качества используемых ресурсов предприятия легкой промышленности должны разлагаться на прочие, не сложные свойства ресурсов. В рамках четвертого уровня детализации следует применять полученные оценки для конкретного подразделения предприятия. Эти оценки должны затрагивать вопросы обоснования реорга-

Таблица 1
Структуризация качественных характеристик оценки свойств для формирования структуры ресурсов предприятия легкой промышленности

Градация оценки свойства	Качественная характеристика ресурсов при оценке возможностей ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей предприятия легкой промышленности
1,0	Максимально возможный уровень качества
1,00-0,80	Приемлемый и превосходный уровень, который превышает оптимальный уровень управления всеми видами деятельности предприятия
0,80-0,63	Приемлемый и хороший уровень, который обеспечивает оптимальный уровень управления всеми видами деятельности предприятия
0,63-0,40	Недостаточный, но при этом приемлемый уровень по отдельным направлениям деятельности (для обеспечения конкурентоспособности предприятия легкой промышленности – данный уровень следует поднимать)
0,40-0,30	Фактически уровень, которые граничит с неприемлемым уровнем для предприятия
0,30-0,10	Относительно неприемлемый уровень, который препятствует обеспечению требуемой конкурентоспособности предприятия)
0,00	Абсолютно неприемлемый уровень качества для предприятия

низации структуры предприятия легкой промышленности соответственно стоящим целям и задачам. Поскольку все представленные в иерархическом «дереве» качества ресурсов предприятия легкой промышленности не измеряются метрологическими методами, оценка данных качеств в современном опыте ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей должна производиться на основе экспертных методов, посредством проведения усреднения оценок групп экспертов (например, на основе метода Дельфи).

Для проведения экспертной оценки отдельных свойств дерева качества ресурсов предприятия легкой промышленности в рамках опыта ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей должна быть применена шкала формирования качественных характеристик оценки изучаемых свойств по Харрингтону, которая представлена в табл. 1.

Также в современном опыте ресурсного обеспечения и использования ресурсных моделей предприятия легкой промышленности важное значение приобретает правильное установление целей в области эф-

фективного управления ресурсами, а также целей по формированию исследуемой нами модели. С помощью рассматриваемой совокупности целей направляется и регулируется весь процесс развития, осуществляемый на предприятии легкой промышленности. Система целей будет обладать иерархической структурой, в результате чего достижение конкретных единичных целей будет служить средством рациональной реализации общих целей предприятия. Следует указать, что из-за недостаточной проработанности теории целеполагания применительно к современным экономическим условиям цели создания ресурсных моделей предприятия легкой промышленности при понимании условий обеспечения высокого качества ресурсов при высоком риске, неопределенности, не всегда возможно выразить точно и количественно. Указанную проблему следует частично решать посредством представленной системы показателей, обеспечивающих оценку качества ресурсов предприятия легкой промышленности.

Для разработки системы целей ресурсного обеспечения и использования ресурсных мо-

делей предприятия легкой промышленности при заданном качестве ресурсов важно применять методику по построению дерева целей, по аналогии с тем, как было осуществлено построение система показателей для оценки качества применяемых ресурсов.

Необходимо также учитывать, что для формирования функциональных элементов ресурсных моделей в современном опыте и для повышения качества использования ресурсов предприятия легкой промышленности в условиях риска и неопределенности большое значение имеет правильное решение вопросов, связанных с организацией маркетинга ресурсов, мониторинга рынка ресурсов, проектного управления.

Сегодня ресурсные модели предприятий легкой промышленности укрупненно можно классифицировать на две группы: реализуемые и новые ресурсные модели. Реализуемые ресурсные модели – это «обязательные» для реализации мероприятий любой деятельности (и, соответственно, для включения в формируемую систему управления) ресурсы, уже привлеченные и используемые предприятием. К ним относятся ресурсные модели, прежде всего, те, которые помогают обслуживать уже начатые, освоённые мероприятия, чье использование необходимо для поддержания заданной динамики выпуска продукции предприятия.

Затем, это те ресурсные модели предприятия легкой промышленности, которые включены в состав системы управления предприятием и не зависят от выбранного стратегического направления развития (то есть, они должны охватываться системой бюджетирования предприятия).

Новые ресурсные модели – это тот комплекс мероприятий, который должен быть осуществлен для привлечения ресурсов, необходимых для осуществления перспективных ме-

роприятий любой деятельности, которые проходят сравнение между собой специальными уполномоченными лицами на предприятии по установленным критериям для последующего включения данных действий в создаваемую систему управления ресурсами на основе реализации конкурсов. Предполагается, что указанные ресурсные модели будут дополнять или заменят реализуемые модели; при этом необходимые темпы замещения моделей, а также варианты формирования состава и структуры ресурсов, выступают элементами адаптивной стратегии развития предприятия легкой промышленности.

Поскольку вновь рассматриваемые ресурсные модели являются основной для формируемой системы, то данные ресурсные модели будут определять направления перспективного развития предприятия легкой промышленности, при этом подзадачи в области поиска (разработки) видения необходимых для предприятия ресурсов (начиная от выявления источников ресурсов до осуществления собственно их поиска, последующего отбора) следует считать первоочередной задачей в рамках планирования системы организационных и технических решений формирования системы управления ресурсами предприятия в целом.

Проведение сравнительного анализа ресурсных моделей предприятий легкой промышленности и выбор критериев их отбора должен происходить с обязательным применением баланса ресурсов. Именно в рамках баланса ресурсов для предприятия может быть установлен избыток (недостаток) требуемых видов и типов ресурсов для выполнения предприятием легкой промышленности любых видов деятельности. В основе известных методов формирования подобных балансов (посредством построения матриц Леонтьева [6], решения планово-производственной задач

Таблица 2

Типы ресурсов, необходимых для формирования, сравнения и отбора ресурсных моделей

Тип ресурсов	Нематериальные ресурсы типа ноу-хау	Материальные загружаемые ресурсы	Материальные конвертируемые ресурсы
Виды ресурсов	- патенты - лицензии - технологии	- коллективы разработчиков - экспериментальные лаборатории - технологические установки	- сырье - материалы - комплектующие изделия
Применение	Неограниченно тиражируются на ресурсные модели	Могут принимать статус «свободен / занято»	Запас ресурса изменяется при его расходовании и пополнении
Возможность обращения	Ресурсы покупаются	Ресурсы не продаются / не покупаются	Ресурсы продаются / покупаются /

Канторовича [7]) находится принцип обеспечения взаимного сопоставления наличных ресурсов, а также потребностей в ресурсах. Это позволяет установить избыток или недостаток ресурсов всех рассматриваемых типов (соответственно, предприятие может установить необходимость приобретения/продажи ресурсов в рамках существующих ресурсных моделей). Однако следует эти концепции в условиях современной экономики использовать с осторожностью. Это определяются тем, что ресурсные модели применимы для тех видов ресурсов, количественная оценка которых для предприятия возможна посредством простого суммирования ресурсных притоков и оттоков применительно к общему балансу предприятия легкой промышленности (например, для материалов и сырья). Также, для множества современных предприятий легкой промышленности подобный подсчет неприемлем, поскольку патенты, которые приобретаются и разрабатываются для одних ресурсных моделей, могут обеспечить целый ряд прочих ресурсных моделей.

В этой связи для обеспечения условий проведения сравнительного анализа ресурсных моделей предприятий легкой промышленности возникает задача разработки баланса ресурсов этого предприятия. По-

средством подобных балансов на предприятии можно будет эффективно управлять распределением различных видов ресурсов между направлениями перспективной деятельности предприятий легкой промышленности; кроме того, внутри существующих ресурсных моделей ресурсы будут «взаимодерживать» и дополнять друг друга. Как результат, существуют потенциальные возможности диверсифицировать деятельность предприятия легкой промышленности с учетом того «спектра» ресурсов, который есть у предприятия в наличии (причем отдельные дефицитные или избыточные ресурсы следует приобретать или реализовывать или целевых рынках ресурсов). Ниже для проведения сравнительного анализа ресурсных моделей предприятий легкой промышленности запишем ряд выражений для установления балансов требуемых типов ресурсов для современного предприятия легкой промышленности (табл. 2).

Также введем ряд обозначений. Наличие требуемых типов ресурсов для предприятия легкой промышленности:

N_k - объем наличных у предприятия легкой промышленности k -ых видов нематериальных ресурсов, при чем $k = 1, 2, 3 \dots K$;

N_l - объем имеющихся у предприятия легкой промышленности l -ых загружаемых ма-

териальных ресурсов, $l = 1, 2, 3, \dots, L$;

N_m - объем имеющихся у предприятия легкой промышленности m -ых конвертируемых материальных ресурсов, $m = 1, 2, 3, M$.

При этом ресурсные модели предприятия легкой промышленности характеризуют следующие показатели:

R_{jk} - уровень потребности j -й рассматриваемой ресурсной модели в k -м виде нематериальных ресурсов,

U_{jl} - уровень потребности j -й рассматриваемой ресурсной модели в l -м виде загружаемых материальных ресурсов,

R_{jm} - уровень потребности j -й рассматриваемой ресурсной модели в m -м виде конвертируемых материальных ресурсов.

Для измерения поставленных целей и установления соответствия достигнутого и требуемого результата, важно выбрать (разработать) комплекс критериев отбора ресурсной модели. Основным для предприятия легкой промышленно-

сти, работающего в современных экономических условиях, считается способность выбранного направления деятельности принести ожидаемый уровень прибыли или экономический и социальный эффекты развития. Отсюда, критериями для цели формирования, сравнения и отбора ресурсных моделей выступает уровень их экономического эффекта, который определяется с позиций определения разности между различными стоимостными оценками затрат и результатов, которые связаны с осуществлением подобной ресурсной модели для предприятия легкой промышленности.

Литература

1. Дронова А.В., Петросян Д.С., Лочан С.А. Понятие экономического потенциала регионального промышленного комплекса / Инновации и инвестиции – 2011 – №2, с.

2. Коломийченко О.В., Рохчин В.Е. Стратегическое планирование развития регионов

России: методология, организация. - СПб.: Наука, 2003. с. 104

3. Платов О.К., Тамаров М.Н. Управление предприятием на основе оценки и учета факторов внешней среды. Ярославль: Изд-во «Александр Рутман». 2001. с. 61

4. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. Москва. Харьков. Минск. Изд-во «ПИТЕР», 2001. С. 67

5. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент. М.: Инфра-М. 2000 г. с. 118

6. Леонтьев В. Межотраслевая экономика. - М.: Экономика, 1997. - 479с.; Аганбегян А.Г., Гранберг А.Г. Экономико-математический анализ межотраслевого баланса СССР. - М.: Мысль, 1968.-278с.

7. Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. - М.: АН СССР, 1959.-256с.; Моделирование микроэкономики / Под общей ред. проф., д.э.н. Н.П. Тихомирова. - М.: Экзамен, 2003. - 224с.

Формирование технического потенциала животноводства

Ефимова Зинаида Владимировна, аспирант ФГБОУ ВПО Российский государственный аграрный заочный университет (РГАЗУ).
e-mail: efimowa_111@mail.ru

В статье рассмотрены основы формирования технического потенциала, произведена оценка состояния материально-технической базы животноводства России.

В условиях рыночных отношений на первый план выдвигаются такие вопросы, как технический уровень, качество продукции, что целиком зависит от состояния техники и эффективности ее использования. Улучшение технических качеств средств труда и оснащённость ими работников обеспечивают основную часть роста эффективности производственного процесса.

Важнейшей тенденцией в развитии техники для животноводства становится создание машин, позволяющих осуществлять принципиально новые технологии и благодаря этому не только повышать производительность труда, но и создавать самые благоприятные условия для повышения продуктивности животноводства, обеспечения экологической безопасности и безопасных условий труда. Ключевые слова: материально-техническая база, техническая оснащённость, эффективность животноводства, оптимизация.

Formation of the technical potential of livestock
Efimova Z.V.

The article covers the basics of technical capacity-building, assessed the state of the material-technical base of animal husbandry Russia.

In terms of market relations in the foreground issues such as the technical level, the quality of products, which is entirely dependent on the state of technology and the efficiency of its use. Improving the technical qualities of the instruments of labor and equipment of their employees provide the bulk of the growth efficiency of the production process.

The most important trend in the development of technology for livestock is to create machines that allow for a fundamentally new technology and therefore not only increase productivity, but also to create favorable conditions for improving livestock productivity, environmental safety and safe working conditions.

Key words: logistical base technical equipment, livestock performance, optimization.

Отрасль молочного скотоводства на сегодняшний день нуждается в комплексной механизации с внедрением более совершенных доильных установок, тракторов, кормораздатчиков, танков-охладителей для первичной обработки молока, транспортеров для уборки навоза.

Одним из важнейших факторов повышения уровня производительности труда является фондовооружённость труда и рост обеспеченности основными средствами производства. Особое значение в молочном скотоводстве имеет повышение обеспеченности активной части основных средств производства модернизированной техникой, что дает возможность заменить малопродуктивный ручной труд на высокопроизводительный механизированный и автоматизированный с использованием автоматики, робототехники и машин. Уровень механизации технологических процессов в молочном скотоводстве находится в прямой зависимости от энергетических ресурсов и их структуры.

В последнее время наблюдалось повышение обеспеченности молочных ферм энергетическими мощностями. Все же современный уровень энерговооружённости труда недостаточен для осуществления комплексной механизации в молочном скотоводстве. Удельный вес механических установок в составе энергетических мощностей с каждым годом увеличивается. Среди них: доильные установки, тракторы и т.д. Увеличился удельный вес тракторов в целом по сельскому хозяйству.

Одним из узких мест в производстве молока является недостаточная обеспеченность отрасли модернизированной техникой для всех технологических процессов.

Дальнейший рост энерговооружённости труда, уровня обеспечения энергетическими мощностями – это одна из неотложных задач при реализации последовательной интенсификации молочного скотоводства.

Совершенной энергетической основой для развития механизации молочного скотоводства можно считать осуществление сплошной электрификации. С каждым годом потребление электроэнергии в молочном скотоводстве увеличивается. Несмотря на то, что на сегодняшний день наблюдаются существенные сдвиги в развитии сельской электрификации, достаточно низким остается общий уровень потребления электроэнергии на производственные цели.

Решающее значение в составе энергетических ресурсов в настоящее время имеют доильные установки и агрегаты. Механизация всех технологических процессов на молочных фермах базируется на использовании беспривязной технологии. В связи с этим обеспеченность ферм современными доильными установками, тракторами, стационарными кормораздатчиками приобретает первостепенное значение.

Доение коров, которое является самым трудоёмким процессом на молочных фермах, в государственных и общественных секторах механизировано лишь на 50%.

В организациях Тульской области плотность использования современных доильных установок, а значит, и общий уровень механизации молочных ферм по сравнению с предыдущими годами вырос. Это произошло из-за роста обеспеченности доильными установками.

Главной причиной снижения выработки молока является качество доильных установок. Во многих фермах Тульской области имеется значительное количество техники, сильно изношенной. Использование такого оборудования снижает дневную и годовую выработку.

Общий уровень механизации в молочном скотоводстве определяется степенью механизации отдельных технологических процессов производства молока. Отсутствие современных доильных установок, танков-охладителей, кормораздатчиков, транспортеров приводит к значительным затратам труда. Машины и оборудование, участвующие в процессе производства молока нуждаются в усовершенствовании. Таким образом, дальнейшая модернизация системы машин и оборудования для механизации всех технологических процессов производства молока является одной из важнейших задач.

Одним из основных факторов устойчивого развития сельского хозяйства - это состояние технического потенциала молочного скотоводства.

Строгие требования к качественным и количественным параметрам технического потенциала сельского хозяйства предъявляет формирующаяся в государстве рыночная экономика. Все из-за того, что данные аспекты оказывают определяющее воздействие на социально-экономическое развитие сельских территорий в целом.

Технический потенциал – это сложнейшее сочетание трудовых ресурсов и рабочих и силовых машин. Его состояние напрямую влияет на эффективность молочного производства. Развитие и восстановление технического потенциала молочного скотоводства решает экономические, технологические и социальные проблемы, которые в свою очередь оказывают определяющее воздействие на эффективность

молочного скотоводства.

Рыночные отношения, складывающиеся в стране, предъявляют строгие требования к количественному и качественному составу технических ресурсов молочного скотоводства, так как масса прибыли обуславливается их уровнем.

Техника, используемая во всех технологических процессах, оказывает высокую степень воздействия на производительность труда и отображает уровень вооруженности труда.

Техническое строение производства проявляется в повышении оснащенности предприятия, отображает уровень производительности труда, показывает количество потребляющих средств производства, которые приходятся на 1 работника.

Оптимальное обеспечение всех технологических процессов производства молока современными техническими средствами - единственное научное решение вывода отрасли из кризиса, снижения материально-денежных затрат на производство молока и эффективный фактор производительности труда.

Ресурсный потенциал молочного скотоводства существенно ослаблен. Такая ситуация происходит и во всем сельском хозяйстве страны. Падение уровня эффективности использования производственных ресурсов и отрицательная динамика показателей обеспеченности ими привели к существенному падению объемов производства. Именно поэтому на эффективность молочного производства особенно сильно воздействует уровень обеспеченности ресурсами.

Проблема качества продукции, качество выполнения технологических

операций должны занять ведущее место как при обосновании системы машин, так и проведении практических мероприятий по модернизации действующих объектов и строи-

тельству новых. В настоящее время из-за несоблюдения требований качества используемых кормов (их сбалансированности), качества параметров микроклимата и технологических регламентов содержания – покрытие полов и др., не обеспечиваются требуемые параметры продуктивности скота, реализуется молоко: высшего сорта – 30-34%, первого сорта – 57-61% и второго сорта – 6-8%.

Состав (номенклатура) технических средств, рекомендуемых в систему машин должен обеспечивать:

- комплексную механизацию выполнения технологических процессов и операций с минимальными затратами ресурсов (трудовых, финансовых, энергетических), кормов;

- соответствовать экономическим требованиям, требованиям по санитарным условиям труда и технике безопасности;

- обеспечивать получение высококачественной продукции;

- обеспечивать оптимальные условия содержания животных, соответствующих физиологическим требованиям для реализации генетического потенциала конкретных пород и породных групп;

- исключать порчу и потери кормовых ресурсов.

Новая система машин и технологий должна разрабатываться с учетом обеспечения нормативных требований к режимам труда – напряженность, утомляемость, физическая нагрузка, условия выполнения технологических

процессов – рабочая поза, освещенность рабочего места, температура, влажность, скорость перемещения воздуха.

В то же время эффективность применения системы машин и технологий будет определяться и от уровня квалификации персонала. Известно, что от качества операторов, совершенства организационных форм выполнения процессов и

операций – на 25-30%, повышается (снижается) экономическая эффективность технических и технологических нововведений.

Наиболее эффективное использование технических ресурсов является важнейшим аспектом интенсификации молочного скотоводства. Если учесть, что цены на доильное оборудование и машины увеличились многократно, то для многих хозяйств, приобрести новое оборудование стало затруднительно. Отсюда, для снижения себестоимости производства молочной продукции идет повышение эксплуатации уже имеющейся на ферме техники, а это способствует увеличению эффективности производства молока.

Наименование доильного оборудования и системы машин определяется традиционными методами, используя укрупненные нормативы или с учетом объемов работ, сроками их выполнения и т.д. Но при этом оптимальный состав не определяется.

Используя такой метод расчетов рассматривается не больше двух-трех вариантов, так как производство таких расчетов весьма трудоемкий процесс.

Рационально ограниченная совокупность технических средств на молочной ферме образуется посредством решения модели на персональном компьютере и с применением экономико-математических методов. При применении экономико-математических методов можно рассчитать множество вариантов решений, это дает возможность выбирать наилучшее решение, подходящее для конкретной исследуемой организации.

Следовательно, проведенные с помощью экономико-математических методов исследования, подтверждают, что в условиях Тульской области возможно увеличение производства молока почти на 20% и поголовья скота на 4% что предусмотрено Государственной программой «Развитие молочного скотоводства на территории Тульской области на 2013-2020 годы».

Литература

1. Задачи научных учреждений Россельхозакадемии по разработке системы машин и технологий для животноводства / Ю.Ф. Лачуга / Вестник ВНИИМЖ №1(5)-2012 С.3-5]

2. Курцев И.В. Единство технико-технологических и организационно-экономических преобразований – необходимое условие успешной модернизации АПК / И.В. Курцев / Достижения науки и техники АПК. -2012. -№10. -С.6.

3. Мумладзе Р.Г. Эффективность использования производственного потенциала сельскохозяйственного производства / Р.Г. Мумладзе, Е.А. Кометиани, Ю.Р. Борисова. -М.: Изд-во ФГБОУ ВПО РГАЗУ, 2013. -164 с.

4. Чуваева А.И., Алашкевич Ю.Д., Лукин В.А. Техническое перевооружение как инструмент эффективного развития предприятия / А.И. Чуваева, Ю.Д. Алашкевич, В.А. Лукин / Менеджмент в России и за рубежом. - 2011. - №6. - С. 10.

Корпоративные структуры как фактор модернизации национальной экономики

Клименко Эдуард Юрьевич,
к.ф.-м.н., РЭА имени Г.В. Плеханова

В статье определены основные цели, признаки и виды модернизации национальной экономики, а также рассмотрена роль корпоративных структур в ее осуществлении.

Ключевые слова: инновации, корпоративная структура, экономика, модернизация, развитие.

Corporate structure as a factor in the modernization of the national economy
Klimenko E.Y., Cand.Phys-math.Sci.,
REA named after G.V. Plekhanov
This article identifies the key objectives, characteristics and types of modernization of the national economy, as well as the role of corporate structures in its implementation.
Key words: innovation, corporate structure, the economy, modernization, development.

Рассмотрим понятие модернизации экономики как основы ее перевода на инновационный путь развития. Это позволит определить функции корпоративных структур, которые сегодня используются для развития НИС и модернизации российской экономики. При этом особое внимание обратим на улучшение механизмов устойчивого развития отечественных корпоративных структур в интересах рационального распределения их ресурсного потенциала, роста уровня инновационной активности и повышения конкурентоспособности производимой ими продукции [1].

Модернизация как теоретико-методологический процесс – это переход общества от своего традиционного устройства (например, аграрного, с преобладанием патриархальной культуры, а также жесткого закрепления социальных иерархий) к индустриальному обществу, которое основано на машинном промышленном производстве, а также эффективном управлении процессами развития общества с базированием данных процессов на проработанной нормативно-правовой основе [2]. Также под модернизацией в современной экономической теории понимается ряд процессов секуляризации, индустриализации, урбанизации с последующим становлением системы представительной власти, всеобщего образования, а также усиления социальной и пространственной мобильности населения, что ведет к формированию «инновационной» экономики [3].

В свою очередь, автор предлагает понимать под модернизацией национальной экономики вид экономической деятельности, реализуемый посредством осуществления комплекса мер или мероприятий, которые направлены на преодоление экономического отставания страны от ведущих стран мира или на усиление конкурентных позиций страны посредством усовершенствования системы социально-экономических отношений по критерию их соответствия современным требованиям промышленного производства и качества жизни.

Являясь направлением экономической деятельности, а также комплексом экономических мероприятий, модернизация национальной экономики преследует следующие стратегические цели:

- построение современной модели экономики, функционирующей на инновационной основе;
- обеспечение технического обновления материальной базы промышленного производства, необходимого для производства инновационной продукции;
- структурная перестройка отраслей национальной экономики для сокращения доли отраслей, производящих продукцию с низким уровнем добавленной стоимости;
- повышение доли в национальной экономике отраслей, являющихся катализатором инновационного развития и повышения конкурентоспособности производимой продукции и услуг (высокотехнологичные, наукоемкие отрасли, обеспечивающие формирование инновационной модели устойчивого развития народного хозяйства) [4].

В аспекте всего сказанного определим основные признаки модернизации национальной экономики [5]:

-комплексность процессов модернизации, так как они охватывают все сферы функционирования общества, бизнеса и государства;

-системность процессов модернизации, связанных с тем, что изменение элементов жизни общества, бизнеса и государства ведет к осуществлению планомерных изменений других элементов социально-экономических систем;

-глобальный характер процессов модернизации, когда начавшись в одном регионе или отрасли, она далее распространяется на всю страну или промышленность в целом;

-протяженный характер процессов модернизации, связанный с тем, что модернизация – это не одномоментное явление, а совокупность взаимосвязанных этапов (возникновение реформаторских направлений, инициирование системных преобразований, распространение преобразований, закрепление результатов модернизации);

-дифференцированный характер процессов модернизации, которая в различных сферах функционирования общества, бизнеса и государства протекает не одинакового, поскольку учитывает, а также опирается на базис, традиции ведения хозяйственной деятельности, этические нормы.

При осуществлении модернизации национальной экономики происходит ряд изменений:

-улучшение системы социально-экономических отношений, включая и существенное изменение условий жизни. По факту проведения модернизации возможно появление новых механизмов и процедур, которые регулируют конфликты, а также разрешают социально-экономические проблемы национальной экономики;

-возрастание самостоятельности и сознательности граждан, что приводит к значительному повышению интеллектуального потенциала национальной экономики;

-максимально возможное распространение системы рыночных отношений, возникновение новых инновационных технологий, достижение значительного уровня профессионализации менеджеров и квалифицированных работников;

-изменение отношений в обществе, в рамках которого происходит переход от немобильного общества к максимально динамичному обществу, которое основано на высокой мобильности и конкуренции.

Основными видами модернизации национальной экономики могут быть представлены следующие виды [6]:

-очаговая модернизация национальной экономики, которая локализована на определенной территории;

-краткосрочная модернизация национальной экономики;

-единичная модернизация национальной экономики;

-догоняющая модернизация национальной экономики;

-прорывная модернизация национальной экономики, связанная с обновлением и поддержкой хозяйствующих субъектов-лидеров;

-мозаичная модернизация национальной экономики, связанная с адаптацией в народном хозяйстве не связанных институтов и технологий, получивших развитие в других странах и временных периодах;

-бутафорская модернизация национальной экономики.

В современных условиях пространственной фрагментарности промышленного комплекса России, а также нестабильности темпов устойчивого развития все представленные виды модернизации национальной экономики неэффективны, так как их результаты не распространяются в пространстве и не сохраняются во времени для обеспечения роста конкурентоспособности и инновационного потенциала промышленности и сферы услуг. Сегодня для России актуален поиск нового направления системной модернизации нацио-

нальной экономики – согласованного, эволюционного и последовательного изменения большинства аспектов построения текущей социальной и экономической системы страны. Рассматриваемая системная модернизация национальной экономики России должна в полной мере способствовать развитию базовых секторов промышленности и сферы услуг, поскольку данные отраслевые экономические системы обеспечивают образование важнейших экономических ресурсов. Основные отраслевые экономические системы, которые образуют основу национальной экономики, следует сохранить и поддержать, в том числе путем создания государственных корпораций для перспективного развития данных систем.

При этом необходимо отметить, что модернизация национальной экономики не должна рассматриваться как краткосрочный и локальный проект. Сегодня, для быстреего решения проблем обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов модернизация национальной экономики должна рассматриваться как важная задача для всех уровней управления народным хозяйством [7]. Действительно, проводимая в перспективе модернизация национальной экономики России должна охватывать все уровни управления народным хозяйством: от мегауровня до конкретного потребительского уровня. Мегауровень модернизации национальной экономики – это определение, обоснование и обеспечение реализации миссии народного хозяйства в системе международного разделения труда, несмотря на возможные риск и опасности изоляции национальных экономических субъектов.

Макроуровень модернизации национальной экономики – это создание многоукладного полномасштабного народного хозяйства с обеспечением ус-



Рис. 1. Процесс модернизации национальной экономики

коренного развития современных технологических укладов, роста транспарентности, а также однородности организации экономического пространства в России с учетом возможного риска декларирования и имитации модернизации в отдельных секторах промышленности и сферы услуг. С нашей точки зрения, отсутствие корпоративных структур на данном уровне модернизации национальной экономики может привести к осуществлению процессов модернизации как подражания передовому зарубежному опыту без адаптации его к российским условиям ведения бизнеса.

Мезоуровень модернизации национальной экономики – это осуществление дефрагментации организации экономического пространства в регионах России, осуществление комплекса мер по выравниванию и активизации процессов

регионального развития, ориентация на создание схем осуществления межотраслевой и межрегиональной консолидации активов хозяйствующих субъектов, развития региональных институциональных систем в условиях возможного риска сознательных нарушений иерархии региональной и ведомственной власти [8]. Микроуровень модернизации национальной экономики – совершенствование системы бизнес-процессов хозяйствующих субъектов, систем корпоративного управления, взаимодействия хозяйствующих субъектов с целевыми группами в условиях риска снижения уровня экономической активности из-за достаточно дорогих ресурсов и отсутствия возможностей выхода на новые товарные рынки.

Наконец, потребительский уровень модернизации национальной экономики связан с

изменением отношения общества к государству и бизнесу, пониманием своих прав и обязанностей обществом как важного участниками социально-экономических отношений на фоне проявления существенного риска возникновения социальных волнений из-за несправедливости условий и качества жизни и последующими совокупными затратами, необходимыми на преодоление последствий волнений.

Отсюда, становится понятна главная задача проведения модернизации национальной экономики России, а именно: модернизация должна быть ориентирована на создание стартовых условий, обеспечивающих переход народного хозяйства к самостоятельному, экономически устойчивому, целостному и эволюционному развитию с точки зрения обеспечения роста знаний, ресурсной базы и интеллектуального потенциала, обеспечивающего эффективную реализацию миссии России в мировом разделении труда.

Реализовать данную задачу можно только на макроуровне модернизации национальной экономики России, в силу чего корпоративные структуры можно считать самым активным участником, движущей силой процессов модернизации народного хозяйства и одновременного развития НИС. Корпоративные структуры в рамках модернизации национальной экономики России будут поддерживать функционирование, а также обеспечивать улучшение ключевых отраслевых экономических систем по критерию роста уровня их конкурентоспособности и инновационного потенциала.

Отсюда, становятся понятны основные функции корпоративных структур, которые должны быть реализованы для развития НИС и модернизации российской экономики: инновационная, инвестиционная, планирования, координационная, учета, анализа, контроля, стимулиро-

вания, маркетинговая функция. Логика рассмотрения процессов модернизации национальной экономики представлена на рис. 1. Комплексная реализация представленных функций корпоративных структур позволяет обеспечить их эффективное инновационное развитие по критерию роста конкурентоспособности и экономического потенциала.

Литература

1. Лочан, С.А. Механизм обеспечения устойчивого развития корпорации // Интеграл. - 2011 - № 6(62), с. 89
2. Кузьминов Я.И., Яковлев А.А. Модернизация экономики: глобальные тенденции, базовые ограничения и варианты стратегии. - М., 2000. - 31 с.
3. Ясин Е.Г. Модернизация экономики и система ценностей: материалы временных коллективов. - М. : ГУ ВШЭ, 2003. - 82 с.
4. Попова Е.В. Основные направления модернизации российской экономики// <http://bujet.ru/article/98452.php>
5. Модернизация российской экономики: проблемы и перспективы: сб. науч. тр. / Байк. гос. ун-т экономики и права. - Иркутск: БГУЭП, 2004. - 199 с.
6. Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. - М., 2010. - 59 с.
7. Дынкин А.А., Куренков Ю.В., Кондратьев В.Б. и др. Структурная и институциональная модернизация экономики России (секторальный анализ): монография /. - М.: ИМЭМО РАН, 2004. - 291 с.
8. Смышляев В.А. и др. Модернизация экономики современной России: теория, практика, приоритеты. - Воронеж : Науч. кн., 2011. - 162 с.

Проблемы в продвижении инноваций

Зарянкина Оксана Михайловна
доцент, ФГБОУ ВПО «Смоленская
ГСХА»

В статье рассмотрены особенности инноваций как товара, основные маркетинговые подходы в коммерциализации инноваций, специфические проблемы в продвижении. Также рассмотрены новые инструменты частно-государственного партнерства в инновационной сфере – технологические платформы, технологические кластеры и институты развития.
Ключевые слова: инновации, продвижение

Problems in advance of innovations
Zaryankina O.M.

In article features of innovations as goods, the main marketing approach in commercializations of the innovations, specific problems in advance are considered. New instruments of the private and state partnership in the innovative sphere – technological platforms, technological clusters and development institutes are also considered.

Keywords: innovations, advance

Инновационные продукты являются специфическим товаром. Их отличительными чертами являются: уникальность; низкая степень осознанности (материальности); персонифицированность; способность к мультипликации доходов; адресность продаж; новизна продуктов, а зачастую и потребностей, которые могут быть удовлетворены на основе этих продуктов.

Инновационный процесс включает в себя следующие стадии: научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские разработки, выпуск опытных партий, массовое производство и реализацию инновационной продукции (рис. 1).

Маркетинговые мероприятия в рамках инновационного процесса зависят от стадии, на которой находится разработка: по мере конкретизации разработки мероприятия становятся все более детализированными. Если на начальных этапах оценивается концепция новинки с позиций потребителя и возможные сферы использования, то на последующих стадиях осуществляется «подгонка» новинки под требования и пожелания потребителей [2].

Исходя из особенностей инновационного процесса можно рассмотреть следующие особенности маркетинга инноваций.

1. Между разработкой и применением научно-технической продукции существует промежуток времени, конечный результат от ее использования в полной мере может проявиться в том или ином будущем периоде, поэтому конкурентоспособность будущего конечного продукта зависит от выбора направления исследований в период проведения НИОКР.

2. Продукт научно-технической деятельности является исходным звеном конечного продукта, то необходимо исследование обоих рынков, направлений изменения потребности не только в интеллектуальном, но и в конечном продукте.

3. Потребительная стоимость интеллектуального продукта заключается в его способности экономить живой и овеществленный труд в сфере материального производства. Цена интеллектуального продукта будет в большей степени зависеть от размеров указанной экономии, чем от затрат на его разработку.

4. Интеллектуальный продукт подвержен более быстрому моральному старению, чем материальный продукт. Он имеет коммерческую ценность до тех пор, пока разработчик может обеспечить себе монопольные права на продукт как на объект хозяйствования, т.е. требует усилий по защите и сохранению прав интеллектуальной собственности, обеспечению его патентной чистоты.

5. Однажды созданный интеллектуальный продукт в зависимости от характера и направленности может многократно продаваться на различных рынках разным потребителям. Поиск способов тиражирования интеллектуального продукта является одной из задач его маркетинга.

Процессы коммерциализации инновационных продуктов многообразны и слабо формализуемы, поскольку в их реализации участвуют творческие организации. Новизна и нестандартный характер инновационных продуктов как товаров затрудняет поиск сфер их применения, определяет специфику методов продвижения и продажи.

Продвижение инновации означает функционирование целостной системы приемов по эффективной продаже инноваций на рынке. Это комплекс мер, направленных на реализацию инновации, который включает производство и использование информа-

ции (т.е. информационного продукта), рекламные мероприятия, организацию работы торговых точек (пунктов по продаже инновации), индивидуальные консультации покупателей, стимулирование продажи инновации и др. Для инвестора элементом продвижения инноваций является инвестиционный проект.

При вертикальном методе продвижения инноваций весь инновационный цикл сосредотачивается в одной организации с передачей результатов, достигнутых на отдельных стадиях инновационной деятельности от подразделения к подразделению.

Горизонтальный метод продвижения инноваций – метод партнерства и кооперации, при котором ведущее предприятие является организатором инноваций, а функции по созданию и продвижению инновационной продукции распределены между участниками. Необходимой составляющей этого метода продвижения инноваций является трансферт технологий (передача патентов и лицензий на изобретение; технической документации; ноу-хау; инжиниринг; промышленная кооперация; совместные предприятия; техническая помощь; франшизинг; лизинг (финансовая аренда)).

К основным проблемам в продвижении инноваций можно отнести:

- низкая заинтересованность предпринимателей в разработке и внедрении в производство новых технологий, техники. Такой интерес надо стимулировать
- пассивность авторов в продвижении своих инноваций на рынок и поиске потенциальных групп потребителей;
- психологические барьеры восприятия инновационных продуктов;
- потребность в ресурсах для реализации;
- коммерческие и некоммерческие виды инноваций, требующие различных подходов в

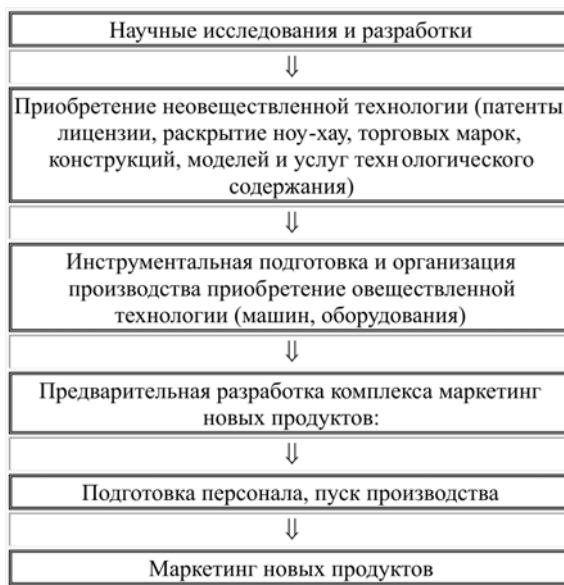


Рис. 1. Этапы инновационной деятельности

продвижении;

- проблемы, решение которых носит глобальный характер и должны решаться на федеральном уровне (налоговые проблемы, законодательные гарантии инвестиций, права на интеллектуальную собственность);

- традиционные барьеры, присущие продвижению любого продукта (неудачное позиционирование продукта на рынке; ценовой барьер; сопротивление изменениям со стороны персонала предприятий, на которых внедряется инновация; консерватизм потребителей, их менталитет.

Продвижение инноваций требует нетрадиционного подхода и разработку специальных маркетинговых мероприятий (бесплатная раздача образцов; вовлечение потенциальных потребителей в процесс разработки новой продукции и т.д.).

Ключевыми приоритетами государственной инновационной политики в Российской Федерации являются увеличение спроса на инновации в экономике, а также стимулирование развития кооперации между различными участниками инновационной деятельности.

В этой связи созданы и развиваются новые инструменты

частно-государственного партнерства в инновационной сфере - государственные институты развития, технологические платформы, инновационные территориальные кластеры.

Технологическая платформа - это коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационно-го развития.

Под инновационным территориальным кластером понимается совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций (участников кластера), которая характеризуется наличием объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях (ключевых видах экономической деятельности); механизма координации деятельности и кооперации участников кластера; си-

нергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации.

Институты развития выступают в качестве катализатора частных инвестиций в приоритетных секторах и отраслях экономики и создают условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предприятиям, функциониру-

ющим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам. К наиболее крупным институтам развития можно отнести ГК «Внешэкономбанк», ОАО «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково). Они оказывают поддержку через финансирование бизнес-проектов, оказание инфраструктурной поддержки, а также софинансирование НИОКР.

Литература

1. Федоренко В.Ф. Организационно-методические принципы и опыт инновационной деятельности в АПК России и зарубежных стран / В.Ф. Федоренко. - М.: Росинформагротех, 2009-256с.
2. Маркова В.Д. Проблемы маркетинга инноваций // Проблемы современной экономики. -2009. -№4(32).
3. Семёнова Е.И. Конкурентоспособность и методы ее оценки. Монография, М.: РГА-ЗУ, 2000.

Система аттестации профессиональных компетенций в индустрии туризма: внедрение и развитие

Белозерова Юлия Михайловна,
к.э.н., доцент,
Государственный университет управления
avuzto@yandex.ru

Статья раскрывает вопросы внедрения и развития системы аттестации профессиональных компетенций в индустрии туризма для повышения качества туристских услуг.

Ключевые слова: туризм, профессиональные компетенции, кадры туризма, аттестация персонала.

The certification system of professional competences in the tourism industry: implementation and development
Belozerova Yu.M.

The article reveals the problems of implementation and development of system of certification of professional competences in the tourism industry to improve the quality of tourist services.

Key words: tourism, professional competence, frames, tourism, personnel certification.

Система аттестации профессиональных компетенций персонала индустрии туризма (далее Система) призвана повысить качество туристских услуг и дать возможность органам исполнительной власти в регионах Российской Федерации формировать требования к квалификации работников туристской индустрии, исходя из особенностей туристских ресурсов региона.

Для создания Системы необходимо разработать и принять определенную правовую базу данного вопроса. Перечень документов, обеспечивающих функционирование Системы аттестации квалификаций в индустрии туризма [3, 4].

Основным документом Системы аттестации профессиональных компетенций в индустрии туризма являются Правила функционирования Системы, а также ниже следующие документы [1, 2, 5, 6]:

5) Рабочая группа по развитию квалификаций персонала индустрии туризма при Координационном совете по туризму Минкультуры России – положение о Рабочей группе;

6) Национальный комитет по развитию квалификаций персонала индустрии туризма – исполнительный орган Системы – Положение о Национальном комитете;

7) Региональные комитеты аттестации профессиональных компетенций персонала индустрии туризма:

§ порядок оценки и сертификации квалификаций выпускников образовательных учреждений профессионального образования, других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах. Утвержден решением Общественно-государственного совета (протокол № 2 от 15 декабря 2010 г.) [6].

- руководство по качеству;
- положения об отделах;
- должностные инструкции сотрудников;
- правила ведения реестра аттестованного персонала;
- положение об апелляционной комиссии и порядок рассмотрения апелляций;
- бланк удостоверения о прохождении аттестации и положение об оформлении и регистрации удостоверений в Реестре;
- положение о формировании дел заявителя;
- правила и порядок оплаты работ по аттестации;
- оценочные средства (КИМ) и критерии оценки квалификаций;
- порядок отбора экспертов;
- порядок наделения организации полномочиями аттестационного центра;

8) аттестационные центры – положение об аттестационном центре; аттестационные комиссии – положение об аттестационной комиссии;

9) учебные центры – положение об учебных центрах;

10) эксперты по аттестации персонала:

- требования к экспертам (Общие требования к экспертам Системы);
- порядок инспекционного контроля деятельности экспертов;
- программа обучения экспертов;

Таблица 1
План мероприятий по внедрению системы аттестации профессиональных компетенций персонала индустрии туризма

№	Этап	Исполнитель
1	<i>Разработка правового обеспечения</i>	
1.1.	Положение о Рабочей группе по развитию квалификаций персонала индустрии туризма при Координационном совете по туризму Минкультуры России (далее – Рабочая группа)	Минкультуры России
1.2.	Внесение поправок в ФЗ «Об основах туристской деятельности»	Рабочая группа, Минкультуры России
1.3.	Положение о Национальном комитете по развитию квалификаций персонала индустрии туризма (НК)	Рабочая группа, Ростуризм
1.4.	Типовое положение о Региональном комитете по аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии (РК)	Рабочая группа, НК
1.5.	Правила проведения аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии	Рабочая группа, НК
1.6.	Правила ведения регионального и национального реестра аттестованного персонала	Рабочая группа, НК
1.7.	Положение об апелляционной комиссии и порядок рассмотрения апелляций	НК
1.8.	Утверждение бланка удостоверения о прохождении аттестации и положение об оформлении и регистрации удостоверений	НК (общий вид), РК (конечный вариант, действующий в регионе)
1.9.	Правила и порядок оплаты работ по аттестации	НК
1.10.	Порядок подготовки, отбора и аккредитации экспертов	НК
1.11.	Порядок наделения организации полномочиями экзаменационного центра, положение об аттестационном центре	НК
1.12.	Изменения в порядок разработки профессиональных стандартов с определением базовой части компетенций, действующей на всей территории Российской Федерации, и регионального компонента, отражающего особенности туристских ресурсов субъектов федерации	Ростуризм, НК
1.13.	Разработка законодательства субъектов федерации, закрепляющего исключительное право работать на туристских объектах региона специалистов, прошедших аттестацию	Рабочая группа, Ростуризм, органы гос. власти субъектов РФ
2	<i>Создание федеральных и региональных профессиональных стандартов</i>	
2.1.	Разработка и утверждение базовой части профессионального стандарта инструктора-проводника, гида-переводчика, экскурсовода и др.	НК
2.2.	Разработка региональных профессиональных стандартов	РК субъектов федерации
3.	<i>Организационное обеспечение</i>	
3.1.	Создание Рабочей группы по развитию квалификаций персонала индустрии туризма при Координационном совете по туризму Минкультуры России	Минкультуры России
3.2.	Создание Национального комитета по развитию квалификаций персонала индустрии туризма	Ростуризм
3.3.	Создание Экспертно-методического центра	НК
3.4.	Создание Единого портала аттестации профессиональных компетенций персонала индустрии туризма (ЕПА)	НК
3.5.	Создание Региональных комитетов по аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии	Органы исполнительной власти в сфере туризма субъектов РФ
3.6.	Наполнение ЕПА контентом	НК, РК
3.7.	Привлечение профессионалов турбизнеса в качестве экспертов, создание базы экспертов системы, осуществление обучения и подготовки экспертов	НК, РК
3.8.	Заключение договоров с учебными центрами о подготовке специалистов к прохождению аттестации	РК
4.	<i>Учебно-методическая работа</i>	
4.1.	Разработка методики проведения аттестации	Рабочая группа, НК, РК
4.2.	Разработка программ подготовки экспертов	НК, РК
4.3.	Разработка контрольно-измерительных инструментов для проведения аттестации (по базовой и региональной части профессиональных стандартов)	Экспертно-методические центры НК и РК
4.4.	Разработка учебно-методического обеспечения для программ подготовки кандидатов для прохождения аттестации по 3 схеме	Экспертно-методические центры НК и РК
5.	<i>Информационная работа</i>	
5.1.	Разработка и создание информационных материалов для участников процедуры аттестации	НК, РК, Экспертно-методические центры НК и РК
5.2.	Продвижение идеи аттестации персонала туристской индустрии	Минкультуры России, НК
5.3.	Обеспечение информационной поддержки процесса аттестации посредством ЕПА	НК, РК, аттестационные центры, учебные центры

- кодекс профессиональной этики Экспертов по аттестации персонала

11) экспертно-методический центр:

- устав организации и положение об экспертно-методическом центре;

- заявители: бланки заявлений.

Также необходимо внести изменения в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности» в части указания на наличие такой Системы и распределения обязанностей по ее созданию, поддержанию и развитию между федеральными и региональными органами власти.

Требует изменения подход к разработке профессиональных стандартов. Профессиональный стандарт должен разрабатываться с учетом туристских ресурсов региона и, следовательно, быть не единым для всей страны, а иметь базовую часть и региональный компонент, что делает его специализированным для каждого субъекта федерации.

Таким образом, план мероприятий по внедрению и развитию данной системы состоит из нескольких блоков вопросов (табл. 1):

- правовое обеспечение;

- создание федеральных и региональных профессиональных стандартов;

- организационное обеспечение;

- учебно-методическая работа;

- информационная работа.

Также, для работы системы необходимо утвердить образцы документов, используемые в процесса аттестации персонала:

- заявка кандидата на прохождение аттестации (физическое лицо и организация);

- форма биографической справки;

- решение по заявке;

- договор на оказание услуг по аттестации;

- экспертное заключение;

- решение о выдаче удостоверения и прочие.

Разработанная система аттестации профессиональных компетенций персонала индустрии туризма призвана повысить качество туристских услуг и может быть дополнена и расширена за счет увеличения перечня профессий и видов деятельности.

Первоначально, разработанная система может быть применена для обеспечения высокого уровня работы инструкторов-проводников, гидов-переводчиков и экскурсоводов – тех категорий специалистов, качество и безопасность услуг которых напрямую зависит от знания ими региональных особенностей туристской инфраструктуры, историко-архитектурных памятников и природно-климатических характеристик мест проведения тура.

С внедрением данной системы в действие туристские администрации на местах смогут обеспечить допуск к проведению туров и экскурсий высококвалифицированного персонала, владеющего необходимой информацией о культуре и природе региона.

Кроме того, система позволит сформировать заказ турбизнеса на специалистов, обладающих определенным набором компетенций, что станет основой для разработки новых и коррекции существующих образовательных программ и самоподготовки специалистов. Все это оздоровит ситуацию на рынке труда и повысит практическую ориентированность образования.

В дальнейшем следует распространить опыт проведения аттестации на персонал следующих профессий:

- водители туристских автобусов;
- сопровождающие детских туристских групп;
- ведущие анимационных программ;
- работник туристско-информационного офиса;
- менеджер по продажам определенного вида турпродукта или туров в определенный



Рис. 1. Основные направления развития Системы

туристский регион;

- управляющий гостиницей;
- сотрудник отдела кадров и прочие.

Основные направления развития Системы представлены на рис. 1.

Также развитие системы аттестации профессиональных компетенций возможно в сторону увеличения количества субъектов федерации, реализующих положения настоящей системы. Чем больше будет вовлечено регионов, тем выше будет обеспечено качество обслуживания туристов. Кроме того, широкий географический охват применения положений системы позволит дифференцировать требования к квалификации специалистов туризма с учетом специфики географии, историко-культурных особенностей, достопримечательностей, флоры и фауны региона.

Дальнейшее развитие системы может быть осуществлено путем обеспечения соблюдения идентичных требований к персоналу турбизнеса тех стран и туристских дестинаций, где наблюдается повышенный туристопоток россиян. Так российские туристы будут обеспечены гарантированным уровнем качества услуг со стороны персонала. Российские туроператоры, работающие в сегменте выездного международного туризма уже обзавелись устойчивыми деловыми связями с принимающими операторами и туристскими администрациями. Учитывая значительное число россиян на таких традиционных

направлениях пляжного отдыха, как Турция, Египет, Таиланд, Испания, российский турбизнес, в принципе, способен диктовать обоснованные требования к качеству обслуживания, в том числе в части уровня компетентности персонала. Если россияне будут обслуживать персонал, прошедший аттестацию согласно отечественным требованиям к профессиональным компетенциям, это повысит доверие туристов к фирме, гостинице, транспортной компании и сформирует дополнительные преимущества для участника турбизнеса.

Еще одним направлением развития Системы аттестации профессиональных компетенций персонала туристской индустрии видится формирование дополнительных стандартов обслуживания гостей из различных стран, особенно в тех случаях, когда традиции и язык туристов значительно отличается от российских. Таким образом, аттестация подлежат компетенции персонала, которые необходимы для работы с туристами из стран Европы, Азии, Африки. Данное направление работы будет полезно с точки зрения формирования заказа системе образования на подготовку специалистов с данными квалификациями. Разработка методического обеспечения для проведения аттестации однозначно сигнализирует о спросе на специалистов данного направления на рынке, а также в Системе при прохождении аттестации по 3

схеме предусмотрено обучение, что позволит желающим приобрести профессиональную квалификацию, востребованную на рынке труда.

Разработанная система имеет разнонаправленные возможности по ее совершенствованию и развитию, что говорит о перспективности ее внедрения.

Литература

1. ГОСТ Р 53997-2010 «Туристские услуги. Информация для потребителей. Общие требования» - действует с 01.07.2011г.

2. Общие требования к экспертам системы и сертификации квалификаций выпускников образовательных учреждений

профессионального образования, других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах. Утвержден решением Общественно-государственного совета (протокол № 2 от 15 декабря 2010 г.)

3. План разработки профессиональных стандартов на 2012 – 2015 годы, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.11.2012 г. № 2204-р ;

4. План-график подготовки профессиональных стандартов в 2013-2014 годах, утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.11.2012 г. № 565

5. Положение о формировании системы независимой оценки качества профессионального образования. Утверждено Министром образования и науки А.А. Фурсенко 31 июля 2009 года № АФ-318/03 и Президентом РСПП А.Н. Шохиним 27 июля 2009 г.

6. Положение об оценке и сертификации квалификаций выпускников, образовательных учреждений профессионального образования, других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах. Утверждено Министром образования и науки А.А. Фурсенко 31 июля 2009 г. № АФ-317/03 и Президентом РСПП А.Н. Шохиним 27 июля 2009 г.